
MAQUINA
RECREATIVA
EL MUNDO DEL AZAR
N.º 89
Mayo 1988
575 ptas.
CIRSA
e de Escocés
Mac
Dermond
WHISKY
El escocés sin esfuerzo
MAC
DERMOND
MASTER ONA 25
10
MAQUINA
Una
EMPRESA 10


CIRSA
CIRSA
VIDA, PASION Y SUERTE
DE LOS HERMANOS
LAO
CIR
LUCKY PLAYER 2
Dealing
Un Port d'Altura vora Mar
PORT LLAVANERES
RESIDENCIAL
Café Mezcla Superior
OQUENDO
Café en Grano
ESPECIAL HOSTELERIA


CIRSA

10

ANIVERSARIO

1978 • 1988



Son novedades CIRSA '88

Conozca esta y toda la gama que UNIDESA ha desarrollado y fabricado para el Grupo CIRSA con la tecnología y el diseño más avanzado.

CIRSA lanza al mercado la pareja ideal que en el '88
creará un nuevo ambiente en cada local.
CIRSA FORTUNA y CIRSA CLASSIC, con más alicientes que ninguna,
serán el nuevo centro de atracción que sus clientes están esperando.
Abra ahora sus puertas a la CIRSA FORTUNA y a la CIRSA CLASSIC.
Dos máquinas diferentes que se complementan a la perfección.



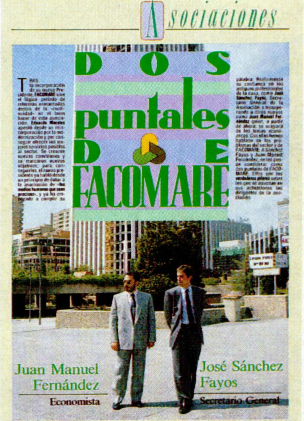
EL MUNDO DEL AZAR

N.º 89
Mayo 1988

575 ptas.

Contenido

19



36



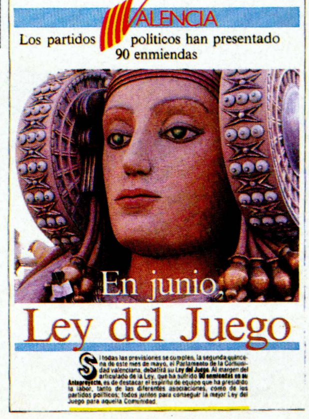
48



53

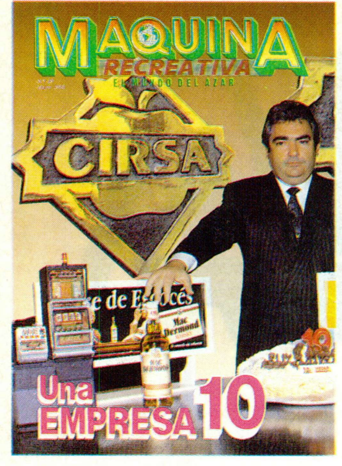


71



80





N.º 89
Mayo
1988



Director José Asensi

Subdirector
Alberto Barciela

Redacción
José Luis Cantalejo,
José Carlos Romero,
Daniel Alejandro, Luis Seguí,
Enrique Villalba,
David Nice

Diseño
Daniel Blanquer

Fotografía
José Antonio Jiménez,

Dibujos
José Julio Gómez, Kuto,
Ramón, Jesús Zulet

Secretarias de redacción
Mariluz Pastor
Margarita Martínez

Redacción
Edificio Alia
Avda. Comandante Franco, 28
28016 Madrid
Tel.: (91) 457 59 00

Administración
Avda. Diagonal, 474
08006 Barcelona
Tel.: (93) 218 58 50
Télex: 50227 NTRL

Suscripciones
Joaquín Reyes
Avda. Diagonal, 474

Director de Márketing
Daniel Sarto

Publicidad Barcelona
Adolfo Soldevilla
Avda. Diagonal, 474
08006 Barcelona
Tel.: (93) 218 58 50

Publicidad Madrid
José Jesús Ruiz
Avda. Comandante Franco, 28
28016 Madrid
Tel.: (91) 457 59 00

Fotocomposición: JALMA
Fotomecánica: INFOSAG, S. A.
Imprime:
ISSN: 0211-5476
D. L.: M. 13599-1981



¡¡¡A JUGAR!!!

TODOS los lunes, ese maestro de la comunicación que es ***JOAQUIN PRAT****, excelente profesional y mejor persona, anima el cotarro invitando a los concursantes a competir con alegría y deportividad. Ilusiones, nervios, sonrisas y brincos se entremezclan y hacen que el país entero esté en vilo cuando en nuestras pantallas se emite* ***«El precio justo»****.*

No puede haber un mayor ni mejor testimonio del ***«dulce veneno»*** *del juego, que ese clamor, esa temperatura vibrante y apasionada que, desde la televisión, inunda todos los hogares españoles.*

El personal es feliz, incluso cuando no acierta. Parece que el jugar en sí, ya es un premio; que resulta gratificante al humilde mortal retar a la diosa fortuna. Si se gana, mejor, mucho mejor... sobre todo con esos premios... Pero al jugar, el apostar ya es un premio para el espíritu.

¿Y qué tiene esto que ver con las máquinas? *¿Hay algo extrapolable en todo esto?*

Pues mire usted... Se ha parado a pensar en que el concurso ***»El precio justo» posee la filosofía de una máquina B... y los premios de una C?*** *La base del juego es el propio premio: Ni hay que saber la lista de los reyes godos, ni quién fue premio Nobel de Literatura en 1946... Y no por ello es un juego de analfabetos, sino que es el más democrático; todos tienen las mismas oportunidades porque la clave está en la suerte y en la vida misma. El juego por el juego. Pero, ¿es que hace falta alguna otra razón?* ***La única razón es querer jugar.*** *Tener claras las reglas y...* ***¡¡A jugar!!***

Entonces, si somos un país adulto y maduro, en el que están garantizadas las libertades, dejemos que el pueblo soberano disfrute... y ***dejémonos de dramatismos a la hora de hablar de la industria del Automático.*** *Cada cual, cada individuo es responsable de sus propios actos y el* ***jugar en una máquina recreativa no es ni más, ni menos, que tentar a la suerte, coquetear con el azar, jugar con la ilusión...*** *Y no ni mucho menos, apostarse la vida, la hacienda y el destino a golpes de cinco duros.* ***Que no dramaticen tanto algunos turiferarios a sueldo de la Administración,*** *tiñendo de drama lorquiano y de tragedia griega el simple acto de disfrutar del ocio con una máquina recreativa. Ya sabemos que siempre hay gente que estropea las cosas; sea con lo que sea: «Como hay gente que se mata con el coche en las carreteras, ¡qué no vendan coches! ¡qué cierren las carreteras!...».*

El ser humano debe decidir por sí mismo. Y por ello, si algo hay que hacer como mucho será formarle, documentarle, concienciarle... pero, nada más.

Las máquinas recreativas son ocio... y con ese talante de sencilla diversión hay que afrontarlo. Además, siempre será mejor aplacar el deseo innato del hombre por el juego con «un juguete no bélico», como lo es una máquina recreativa.

Como todo en la vida, incluido lo mejor, depende de la medida. Si a usted le gustan los pasteles, puede disfrutar saboreando unos cuantos... pero esos mismos pasteles en mayor cantidad, pueden enfermarle. Su sentido común, su razón y su sentido de la medida y de la supervivencia deberán señalarle el momento de cortar.

Por ello, desde el respeto a la libertad del ser humano y viendo lo saludable que resulta para el espíritu el reto a la fortuna y al azar, les decimos:

¡¡A jugar!! con máquinas recreativas, naturalmente.


SLALOM
CODE
0.3
misión especial
en la cumbre
del vértigo
Desafiar el vértigo en una misión super especial de rescate, es la más espectacular de las aventuras nunca incorporadas a un pin-ball.
SLALOM CODE 0.3, una persecución implacable entre cumbres infranqueables y a través de rampas vertiginosas que dan acceso a un extra ball.
SLALOM CODE 0.3, una excitante aventura de juego super rápido no apta para cardíacos, que le hará vibrar de principio a fin.
SLALOM CODE 0.3, con indicador visual de recorrido y un extraordinario sonido, es la gran experiencia que sus clientes están esperando para poder demostrar su habilidad y rapidez de reflejos.
SLALOM CODE 0.3, ¡No lo olvide! En la cumbre del vértigo está su rentabilidad. Confíesela al más intrépido de nuestros agentes.
CIRSA
Stargame sa
Ctra. de Sta. Cruz de Calafell, Km. 9,3
Polígono Industrial Can Fonollar, n.º 39
Tel. 654 28 04
08830 Sant Boi - BARCELONA

Para recabar **datos fiables** sobre las empresas del sector

Encuesta confidencial de FACOMARE

CUMPLIDO uno de sus primeros objetivos prioritarios, como era el de clarificar las cifras del sector ante los medios de comunicación, la nueva **Juna Directiva de FACOMARE**, presidida por **Eduardo Morales**, ha decidido **recabar datos fiables de las empresas** que conforman el mismo a través de una **encuesta, absolutamente confidencial**, con el fin de que, a la hora de negociar con las distintas Administraciones las normas fiscales, administrativas, etc., puedan prepararse de antemano unos planteamientos claros de la verdadera realidad económica del sector.

SI con la rueda de prensa ofrecida por el **presidente de FACOMARE**, y a la que también asistieron sus Vicepresidentes 1.º y 2.º, se pretendió conseguir acabar con los errores en que continuamente caen los medios de información general al referirse a los datos macroeconómicos de este sector; ahora **se quiere acabar** con la desinformación que, muchas veces, se plantea dentro del propio sector cuando se habla de datos referidos a las empresas y que, más de una vez, han causado más de un perjuicio al propio sector. Estamos sin duda en el buen camino.

Entre los datos que se recaban en el cuestionario, que tiene 12 páginas, y que repetimos es absolutamente confidencial, por lo que no puede causar ningún tipo de molestia posterior al que la conteste, se encuentran la **fecha** de inicio de actividades, **zona** principal de actividades (Fabricante, operador, salón recreativo, **comercializador**, bingo, casino, auxiliar, etc.), **metros cuadrados** de instalaciones, **número de trabajadores, volumen de negocio, número de máquinas y modelos fabricados, coste de los materiales** por modelo, **número de máquinas instaladas, recaudaciones** efectuadas, número de **máquinas comercializadas**, zonas de **actividad; fianzas depositadas** por tipo de máquinas; **capitales invertidos; gastos de personal, presión fiscal** soportada y, por último, se solicita la **opinión** de los encuestados **sobre diferentes aspectos de la situación actual del sector**, tales como la **ilegalidad, la competencia, la liberación** de permisos, **la legislación** en vigor, las **asociaciones** y las **ferias**.

> ● A lo largo de **12 páginas de cuestionario** se solicita información sobre los más diversos aspectos

Como pueden comprobar todos estos datos son imprescindibles para conocer la situación actual del sector y pueden servir para realizar un estudio serio y riguroso de lo que son y representan, de verdad, las empresas del sector en la economía nacional. La posibilidad de hacer sugerencias, además, y permítannos repetirlo por última vez, desde el anonimato, no se presenta todos los días. Colabore con aquellos que, una vez más en su todavía corto discurrir como nueva Junta Directiva de **FACOMARE**, han vuelto a **tener un acierto pleno** en busca del bien de todos.

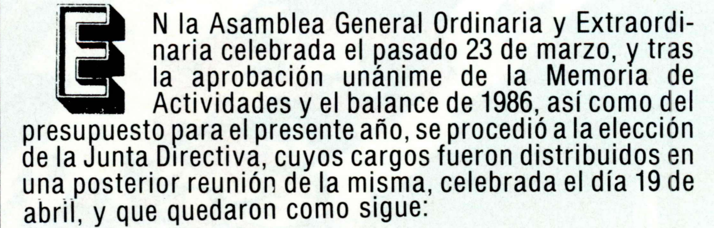
Cristina Cerezo Herrera, elegida por la Junta Directiva



Eduardo Morales cumplimenta a Cristina Cerezo, Presidenta de Opemare, y a su secretrio, Roberto Hidalgo, durante la celebración del Aniversario de MAQUINA RECREATIVA

Una Presidenta para OPEMARE

EN la Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria celebrada el pasado 23 de marzo, y tras la aprobación unánime de la Memoria de Actividades y el balance de 1986, así como del presupuesto para el presente año, se procedió a la elección de la Junta Directiva, cuyos cargos fueron distribuidos en una posterior reunión de la misma, celebrada el día 19 de abril, y que quedaron como sigue:



— Presidenta: **Cristina Cerezo Herrero.**
— Vicepresidente: **Salvador Martínez Serrato.**
— Secretario: **José Alfonso Suárez Pérez.**
— Tesorero: **Matías Menéndez Escribano.**
— Vocales: **María Mercedes Bañón Palao, Angel López Almodóvar, Cecilio Hernández Barriopedro, Félix Hidalgo Hernández y Julián García del Castillo.**

Mención aparte merece el acuerdo de aumentar las cuotas mensuales de 3.000 pesetas, que entró en vigor el pasado mes de abril.

Asimismo, durante la Asamblea General Ordinaria se dio cumplida información sobre las gestiones ralizadas por la Junta Directiva sobre el tema de las fianzas exigidas por el Reglamento de Máquinas Recreativas de 3 de julio de 1987, concretándose en la oferta recibida por parte de Crédito y Caución que lleva implícito un costo del 0,70 por 100 sobre el total de la cantidad afianzada.

Cambio de teléfonos

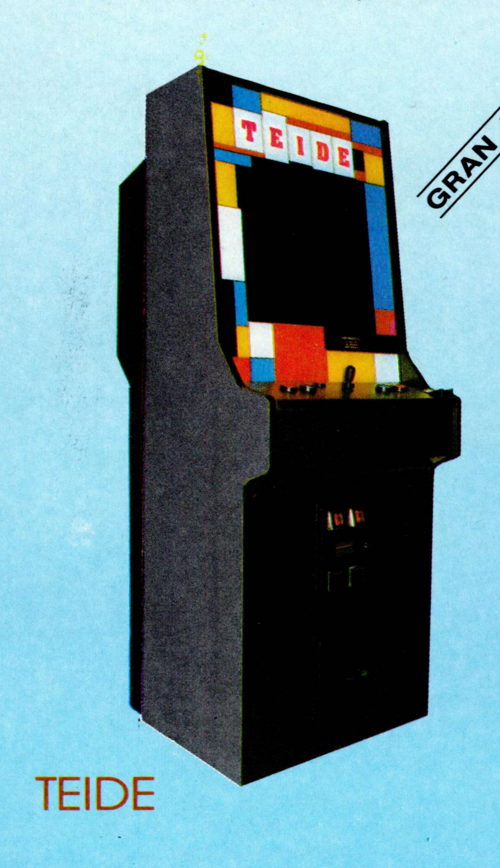
OPEMARE nos ha comunicado que, desde el pasado día 27 de abril, el primer número de los teléfonos de sus oficinas ha pasado a ser el 5, quedando éstos como siguen: 532 51 28 y 532 71 26.

garcimatic®, s. a.

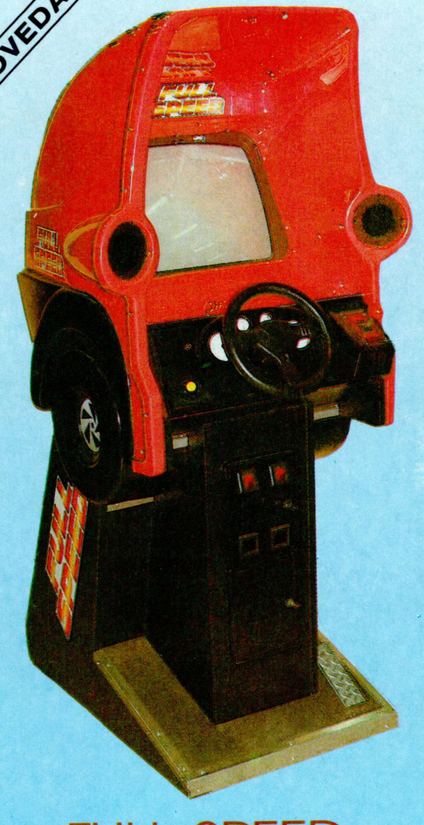
MAQUINAS RECREATIVAS

Leiva, 54 • 08014 Barcelona • Tel. 425 06 07 • 424 95 39

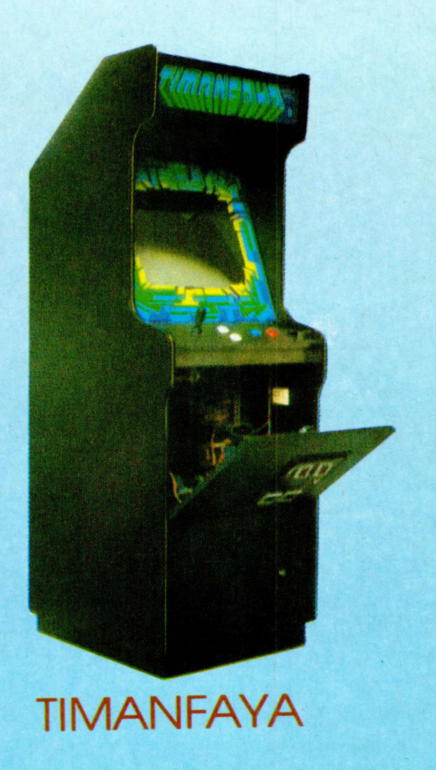
GRAN NOVEDAD



TEIDE



FULL-SPEED

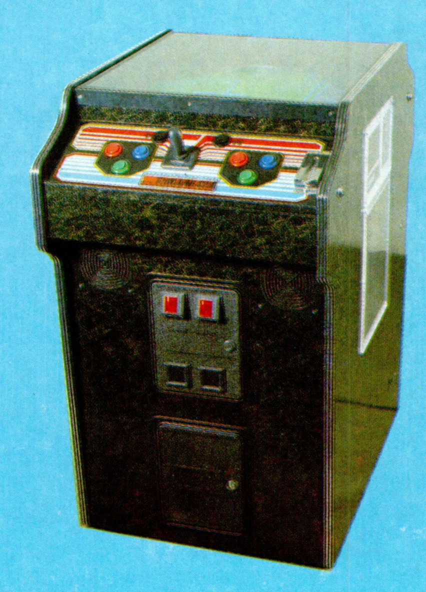


TIMANFAYA

garantía de calidad

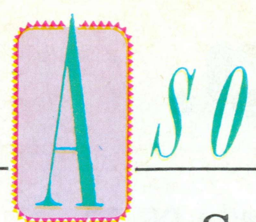


FUTBOLIN CORDOBA



MESA TIMANFAYA
(Futbol, Baloncesto, etc.)

VENTA DE PLACAS DE VIDEO-JUEGOS



Sobre diversos aspectos del **Reglamento**

La Comisión Nacional responde a 6 preguntas de FACOMARE

FACOMARE ha hecho públicas, a través de su gabinete de prensa, las **respuestas dadas por la Comisión Nacional del Juego,** en su reunión del pasado día 28 de marzo, a **distintas cuestiones** planteadas por esta asociación en relación con el **Reglamento de Máquinas Recreativas y de Azar.**

Las cuestiones planteadas por **FACOMARE** van desde la problemática de las **boleras,** a diversos aspectos relacionados con los **salones recreativos,** pasando por el **canje de máquinas** y las **fianzas exigibles** a empresas operadoras de ámbito nacional que explotan sus máquinas en Comunidades con transferencia de juego y fianzas propias.

Por el **interés,** tanto de las cuestiones planteadas, como el de las respuestas dadas por la CNJ, **reproducimos textualmente el comunicado** hecho público por **FACOMARE.**

RECIENTEMENTE hemos mantenido una reunión con D. **Enrique Gómez Palmero,** Consejero Técnico de la Comisión Nacional del Juego, en la que se nos comentaron las interpretaciones que a diversas consultas formuladas sobre el Reglamento de Máquinas Recreativas había dado la Comisión Nacional del Juego.

A continuación les relacionamos algunos de los temas planteados:

BOLERAS

CONSULTA:

—¿Entiende la Administración que las boleras son máquinas recreativas del tipo A, si tiene componentes eléctricos, aún cuando sea máquina de pura competencia deportiva, y por consiguiente va a exigir que su fabricación, comercialización y explotación se realicen por las empresas contempladas en el referido Reglamento?

—¿Sólo se va a permitir su instalación en Salones Recreativos y en bares y cafeterías, quedando prohibida su instalación en sitios distintos?

—¿Las actuales boleras han de solicitar el permiso de Salón Recreativo?

RESPUESTA:

—Las boleras, cuando son de carácter exclusivamente deportivo no son una máquina recreativa, aún cuando incorporen al conjunto de sus instalaciones sistemas electromecánicos o electrónicos de puesta y levantamientos de bolos, marcadores simultáneos, o cualquier otro procedimiento auxiliar para la práctica de dicho deporte, en cuyo caso no les es de aplicación el Reglamento de Máquinas Recreativas y de Azar, ni tampoco a las Empresas dedicadas a su fabricación, montaje o comercialización. Por el contrario, podría serles de aplicación el citado Reglamento si se tratara de máquinas que reprodujeran electrónicamente el juego de bolos, en cuyo caso podrían ser consideradas máquinas tipo A, si no dieran premios, y B, si los concedieran, en cuyo caso requerirían la preceptiva homologación de la Comisión Nacional del Juego.



EMPRESAS DE COMPONENTES

CONSULTA:

— ¿Cuándo es de aplicación el Reglamento de Máquinas Recreativas a las empresas fabricantes de componentes?

RESPUESTA:

—El artículo 7 del Reglamento de Máquinas Recreativas y de Azar resuelve que las industrias dedicadas a la fabricación e importación de máquinas o **aparatos** regulados en el citado Reglamento están obligados a inscribirse con objeto social único, en el Registro de Fabricantes o Importadores de Material de Juego, y exige que se constituyan bajo la forma de Sociedad Mercantil. Los artículos 3, 4 y 5 que se refieren a la definición y homologación de máquinas de tipo A, B y C, describen a qué tipo de **aparatos** se refiere en el citado artículo 7. Consecuentemente, es de aplicación el vigente Reglamento a los fabricantes e importadores, no sólo de las máquinas A, B o C, sino también de los **aparatos** que allí se citan.

EMPRESA Y TITULAR

CONSULTA:

—¿Cuándo coinciden Empresa Operadora y Titular de Salón Recreativo? ¿Hay que llevar Libro de Reclamaciones y Libro de Inspección e Incidencias?

RESPUESTA:

del Juego

● Problemática de las boleras, salones recreativos, canje y fianzas, tema de las principales cuestiones



sólo será exigible el Libro de Reclamaciones al que se refiere el artículo 30.6 del vigente Reglamento de Máquinas Recreativas y de Azar, que cumplirá a su vez la misión de Libro de Inspección e Incidencias previsto en el artículo 33.1 c)., del citado Reglamento.

NUEVA AUTORIZACION

CONSULTA:

—¿Es posible que en los Salones Recreativos se instalen máquinas de nueva autorización, documentadas con la copia sellada por ese Gobierno Civil de la Solicitud de Autorización de Explotación?

RESPUESTA:

—Se resuelve en sentido positivo la cuestión planteada por ser similar a lo resuelto en el epígrafe V de la Circular n.º 10, de la Subsecretaría de Interior, de fecha 30 de octubre de 1987, aplicando lo dispuesto en el apartado A, respecto a la autorización de explotación provisional para las máquinas en canje de documentación por cambio de máquina, dando al escrito de solicitud de diligenciación de la Guía el mismo valor que la copia del escrito de solicitud del cambio de máquina con Guía de Circulación, siempre y cuando dicha solicitud se cumplimente en el documento oficial homologado por la Comisión Nacional del Juego

CAMBIAR DE ESTABLECIMIENTO

CONSULTA:

—¿Se puede cambiar de establecimiento la máquina nueva objeto de canje, estando la misma en situación documental de solicitud de cambio de máquina con Guía de Circulación?

RESPUESTA:

—La circular n.º 10 de la Subsecretaría del Interior, de fecha 30 de octubre de 1987, conteniendo criterios de interpretación y de aplicación del Reglamento de Máquinas Recreativas y de Azar, resolvió esta situación en su epígrafe V, apartado A.3, al autorizar que el Boletín de Situación de la máquina objeto de canje incorpore los datos de la nueva, con lo que entra en plenitud de efectos el art. 21 del Reglamento, razón por la cual no hay obstáculo legal alguno para que la nueva máquina, aún antes de tener la Guía de Circulación definitiva, pueda cambiar de emplazamiento, y siempre que se cumplimente el correspondiente Boletín de Situación en las condiciones reglamentarias establecidas para el nuevo local.

FIANZAS

CONSULTA:

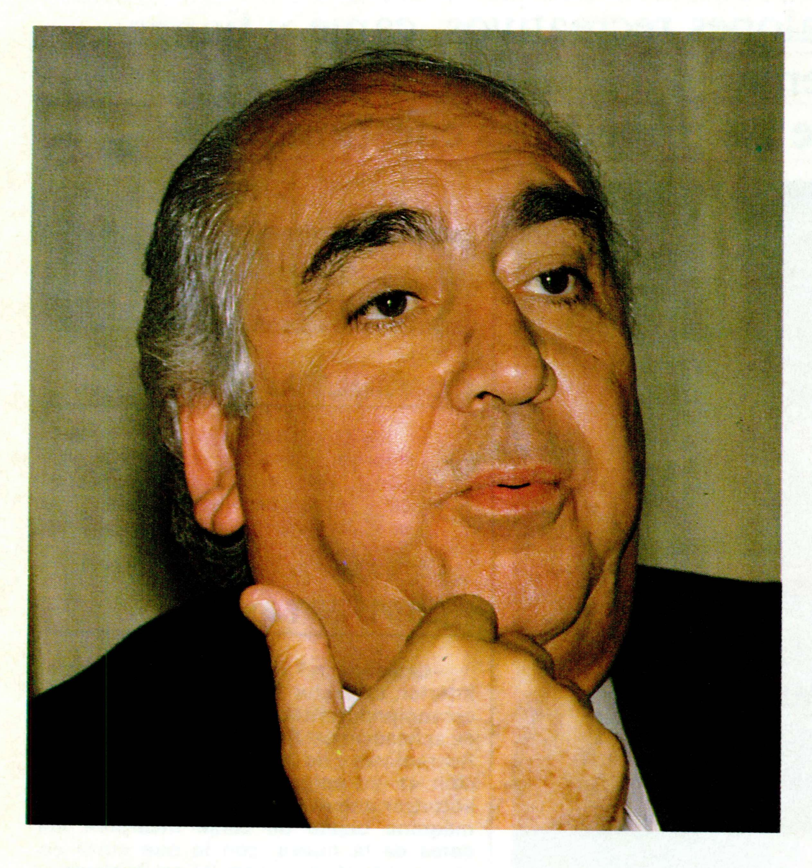
—¿Qué fianzas son exigibles a las Empresas Operadoras de ámbito nacional que explotan sus máquinas en Comunidades con transferencia de juego y fianzas propias?

RESPUESTA:

—La fianza exigible como Empresas Operadoras inscritas en el Registro Nacional correspondiente es independiente de la que por la misma causa pueda ser exigida por aquellas Comunidades Autónomas que tengan competencia exclusiva en materia de juego, y ello al margen de las establecidas según el número de máquinas en explotación cuya fianza o aval se prestará ante el Organismo correspondiente, según el ámbito territorial donde se instalen o exploten.

FEMARA

En la Asamblea General Ordinaria



Juan Ceva reelegido

● Seis han sido los **principales objetivos** que se ha marcado la nueva Junta Directiva y que van desde la regulación del Sector al fraccionamiento de la Tasa

EN la **Asamblea General Ordinaria de FEMARA**, celebrada el pasado día 21 de abril, **Juan Ceva Alonso** resultó elegido una vez más como presidente de dicha asociación, lo que sin duda representa todo un refrendo a la buena gestión que ha venido realizando este industrial mallorquín al frente de este organismo sectorial.

La nueva junta directiva de FEMARA ha quedado compuesta de la siguiente forma:

Presidente: **Juan Ceva Alonso.**

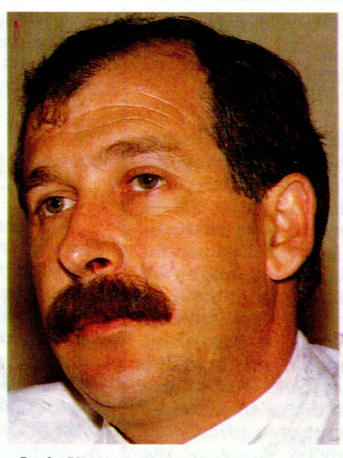
Vicepresidente 1.º: **José Antonio Díaz Carbajosa.**

Vicepresidente 2.º: **Jesús Vinuesa Fernández.**

Secretario Electo: **Antonino García Vega.**



José Antonio Díaz Carbajosa



Jesús Vinuesa Fernández



Antonino García Vega

LA candidatura, única presentada, fue respaldada por la totalidad de los **24 delegados** asistentes a la asamblea, representantes de las 12 asociaciones integradas en FEMARA.

Tras su reelección, **Juan Ceva** expuso a los presentes los objetivos que piensa cumplir a lo largo de su mandato y que son los siguientes:

1.º La **regulación del sector** a partir de la consecución de una Ley del Juego de carácter nacional.

2.º La **coordinación** de las legislaciones autonómicas con la nacional.

3.º El análisis constante de las **necesidades técnicas y de mercado** para, en coordinación con las demás asociaciones, tratar de conseguir, por ejemplo, las máquinas interconexionadas en los salones recreativos.

4.º Que el **desgüace de las máquinas**, además de los fabricantes, pueden hacerlo las empresas operadoras, tal como ya ocurre en el País Vasco.

5.º Conseguir una perfecta coordinación con la Administración para **luchar contra la ilegalidad**, denunciando a aquellos que no cumplen la reglamentación existente.

Y 6.º conseguir el **fraccionamiento de la Tasa** de las máquinas recreativas en cuatro pagos.

Otros acuerdos e informes



DURANTE la citada asamblea también se hicieron públicos los logros alcanzados por la asociación, tales como los **avales del 0,5%**, tras un acuerdo al que han

»»

FEMARA

Juan Ceva reelegido



»»

llegado con la empresa **Unión Peninsular.** Además, se informó de los contactos que se han iniciado con una mutua patronal, con el fin de **abaratar los costos de los TC,** y que la asociación tiene la intención de entrar en contacto con alguna empresa de seguros con la intención de que las máquinas recreativas puedan ser aseguradas contra los robos y expoliaciones, que sufren las más de 50.000 máquinas que poseen sus asociados.

Tras el análisis de los últimos acontecimientos ocurridos en distintas comunidades tales como Andalucía y Canarias, se acordó enviar una serie de escritos exponiendo a los distintos organismos competentes el acuerdo de FEMARA, en el sentido de que **las liberalizaciones de permisos no son convenientes,** al menos, mientras no esté regularizado todo el Sector.

Los reunidos también procedieron al **análisis de las sentencias** dictadas acerca del **gravamen Complementario de la Tasa Fiscal** sobre el Juego de las Máquinas Recreativas, tras los recursos promovidos por FEMARA, acordándose que dado que el Tribunal Constitucional ha declarado **constitucional** dicho gravamen y que el **Supremo** las ha declarado además legal, es inútil continuar adelante con los demás recursos interpuestos por los integrantes de FEMARA en las distintas Audiencias Territoriales, e incluso, con otro tipo de acciones que hayan podido emprenderse en este sentido.

Finalmente, y tras tocar otros temas de carácter interno, se abordó el ya casi histórico asunto de la **relación entre asociaciones;** procediéndose a la lectura de una carta de **Eduardo Morales** en la que este **felicita a Juan Ceva por unas declaraciones efectuadas a MAQUINA RECREATIVA,** en las que el Presidente de FEMARA aclaraba unas declaraciones anteriores del de **FACOMARE** a esta misma revista, al decir que él no había tenido problemas con **Eduardo Morales,** sino con **FACOMARE.**

En relación con este mismo asunto, de la relación asociativa, se acordó por último, **intentar impulsar nuevamente la Comisión Mixta Interasociativa,** sin perjuicio de la autonomía de cada asociación, e incluso se llegó a sugerir la posibilidad de que esta goce de una **presidencia rotativa,** cada seis meses, y así, al estilo de la CEE, se irían turnando los presidentes de las distintas asociaciones al frente de la mencionada comisión.

● FEMARA se declara **contraria a la liberalización** de permisos, mientras no esté regulado al Sector

Así se especifica en el escrito que **Hacienda** ha enviado a **FEMARA**

Es obligatorio cumplimentar el cuestionario O.M.R.

LAS **empresas operadoras** tendrán que contestar correcta e íntegramente al **cuestionario O.M.R.** que les fue remitido a finales del pasado año por el **Ministerio de Economía y Hacienda,** según se desprende del escrito que le fue remitido a **FEMARA por el Jefe de Area de Servicios Especiales** de dicho organismo.

ESTE escrito es en contestación a otro anterior de dicha asociación, en el que se justificaba la innecesaria petición de datos correspondientes a los años 83 y 84 sobre las máquinas instaladas, dado que dichos datos ya los tiene el Ministerio en los boletines de situación correspondientes a dichos años.

El texto, ahora remitido a FEMARA, dice textualmente que las dificultades expuestas por la asociación no justifican en modo alguno la no contestación, correcta e íntegra, del cuestionario O.M.R., **«sin contar con los antecedentes documentales que necesariamente han de obrar en las empresas operadoras, a cuya conservación obligan tanto las Leyes mercantiles como las fiscales y muy especialmente las administrativas que reglamentan el sector del juego, pueden utilizarse otras numerosas fuentes de obtención de los datos requeridos. Por lo expuesto, deberán cumplimentarse los datos de 1983 y 1984 en idéntica forma a los de los restantes años».**

Con respecto a la petición de **FEMARA** en el sentido de que fuera **ampliado el plazo de 15 días** otorgado en principio por la Administración para cumplimentar el cuestionario O.M.R., en el escrito ahora remitido se dice textualmente que **«son las Inspecciones Provinciales las que, según instrucciones cursadas podrán, en su caso, concederla si se solicita por escrito y se justifica su necesidad».**

Según nos han comentado fuentes de **FEMARA,** la Administración está siendo más transigente en este segundo punto que en el primero y, normalmente, se acepta la ampliación del plazo otorgado en un principio.

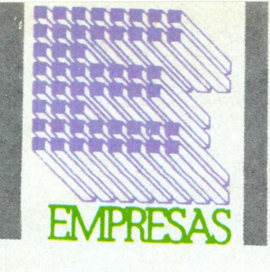
● Todas las **empresas operadoras** deberán, inexcusablemente, contestar, **correcta e íntegramente,** el citado cuestionario, que les fue remitido a finales del pasado año



LA NUEVA GENERACION DEL VIDEO PIN-BALL

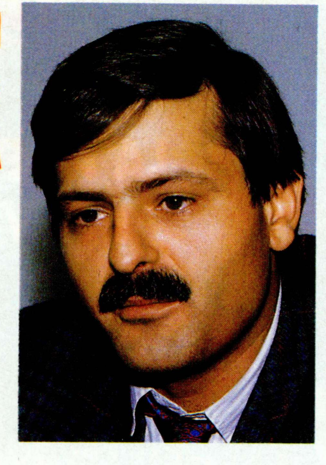
- Mueble extra de Luxe
- Dimensiones: 1 x 0,54 x 1,64 mts.
- Garantía nuevos juegos pin-ball (3 por año)
- Abono placa antigua al adquirir la nueva
- Placas en exclusiva, diseñadas y producidas en España

ELECTRO PLASTIC.S.A.
Berlín, 11-17, 08014 Barcelona
Tel. 323 97 77 - FAX n.º 4104356 - Télex 97967 JCAA-E



Tras la dimisión de Joaquín Toboso

José Antonio Bosch nuevo hombre fuerte de FARESA



JOSE Antonio Bosch ha pasado a ser el **nuevo hombre fuerte de FARESA** tras haber aceptado el **Consejo de Administración** de dicha firma la dimisión presentada por el que fue hasta ahora **su Gerente, Joaquín Toboso. Bosch** tendrá que compatibilizar su nuevo cargo con la responsabilidad que ya de por sí supone ser el responsable máximo de **RECREATIVOS FRANCO en Andalucía.**

La dimisión de **Joaquín Toboso** fue admitida en el Consejo de Administración de FARESA celebrado el pasado día 15 de abril, reunión en la que también se adoptaron entre otros acuerdos importantes el nombrar Director Comercial a **José Guerrero.**

La empresa de **Hospitalet** se traslada al centro del complejo industrial

COMAVI estrenó nuevas instalaciones

COMAVI, empresa dedicada a comercialización de placas y la fabricación de vídeo-juegos, **inauguró sus nuevos locales** situados en la **calle Vilardosa 15-17,** en pleno centro del complejo industrial de **Hospitalet,** lugar en el que se han ido instalando numerosas empresas del sector. Las nuevas instalaciones de **COMAVI** poseen zona de fabricación y oficina comercial y cuentan con una superficie aproximada de **450 metros cuadrados.** Desde aquí deseamos grandes éxitos a la empresa de Hospitalet en su nueva «casa».

La «Multi-Baby» de OPER-COIN obtuvo «vía libre»

TRAS el acuerdo firmado por **Rodolfo Bacaicoa y Joaquín Franco,** la firma alavesa **OPER-COIN** podrá seguir fabricando su modelo **«Multi-Baby»,** previo pago a **Recreativos Franco** de una cantidad de dinero que no ha sido facilitada por ninguna de las dos empresas afectadas. De esta forma, **OPER-COIN** podrá utilizar el dispositivo protegido por el modelo de utilidad número 270.565 y no tendrá ningún problema para seguir utilizando la palabra «Baby» en el nombre de la máquina. Máquina que, por otra parte, está teniendo un enorme éxito en toda España, hasta el punto de que se ha colocado en uno de los primeros lugares del mercado por número de ventas.



Mini Boom
¡¡TRES COMODINES EN LÍNEA!!
Con avances, permite cambiar de una a tres figuras, tantas veces como avances salgan, en la misma jugada.
AVANCE
AVANCE
TURBO
COMODINES
COMODINES
Jackpot
500 Ptas
AVANCES
BONOS TECFRI
Mini Boom
ELECTRO PLASTIC.S.A.
Berlín, 11-17,
08014 Barcelona
Tel. 323 97 77
FAX n.º 4104356
Télex 97967 JCAA-E

Montado por **CIRSA** con motivo de **«El día del niño»**

Un salón «A» de tres kilómetros





UN verdadero éxito ha sido el cosechado por CIRSA durante la celebración del «**Día del Niño**» en Madrid. En un «**salón recreativo de más de tres kilómetros**», la prestigiosa firma ha sometido a su amplia gama de máquinas «A» a la más dura prueba de resistencia a que se pueda someter este tipo de productos, cuya calidad ha podido ser verificada por miles de chavales en tan sólo unas pocas horas.

LOS pinballs «**Mephisto**», «**Slalon**» y «Pinbot» y los vídeos «**Cirsa Laser**» y «**Afther Barner**» han servido para que el stand instalado por CIRSA en la calle Bravo Murillo de Madrid fuese uno de los más solicitados, sino el que más, de los cientos de juegos que ese día le fueron ofrecidos de forma gratuita a los chavales de la capital española y, para muchos de ellos, incluso supusieron su «Bautismo de juego». Para disfrutar de cualquiera de las máquinas instaladas por CIRSA tan sólo eran imprescindibles tres requisitos: esperar una larga cola, contestar por escrito a la pregunta **¿Qué es una máquina de juego?** y dibujar una; como se pueden imaginar las contestaciones fueron de lo más variopintos y no digamos los dibujos, entre los que, curiosamente, predominaron los de las máquinas «B».

La jornada del 17 de abril, que se saldó sin una sola avería, ha supuesto toda una reválida para unas máquinas de las que no cabía esperar menos. **Santiago Librans y José Abril,** entre otros representantes de **CIRSA** que a lo largo de la jornada se pasaron por el stand, derrocharon amabilidad con los niños y no se cansaron de repartir regalos. En Bravo Murillo, una vez más: ¡Bravo, CIRSA!

CODERE BARCELONA representa a JP

JOSE Antonio Bosch, como representante legal de **JUEGOS POPULARES, y Joaquín Gomis**, Gerente de **CODERE BARCELONA,** han llegado a un acuerdo por el que esta última firma ha pasado a convertirse en representante para Cataluña del Servicio Técnico y de Mantenimiento de las máquinas fabricadas por JP.

Igualmente, **CODERE BARCELONA,** se hará cargo de la venta del material de respuestos necesarios para mantener en buen funcionamiento las máquinas fabricadas en su día por **JUEGOS POPULARES.**



DOS puntales DE FACOMARE

TRAS la incorporación de su nuevo Presidente, **FACOMARE** vive el lógico período de reformas enmarcadas dentro de la «continuidad» en el buen hacer de esta asociación. **Eduardo Morales** apostó desde su reincorporación por la modernización y por conseguir ofrecer los mejores servicios posibles al sector. Se crearon nuevas comisiones y se marcaron nuevos objetivos; para conseguirlos, el nuevo presidente ya habló desde un principio de dotar a la asociación de **«los medios humanos que sean precisos»**, y ya ha empezado a cumplir su palabra: Reafirmando su confianza en los antiguos profesionales de la casa, como **José Sánchez Fayos**, Secretario General de la Asociación, e incorporando a otros nuevos como **Juan Manuel Fernández** quien, a partir de ahora, se ocupará de los temas económicos. Con ellos hemos hablado de los problemas del sector y de FACOMARE. A Sánchez Fayos y Juan Manuel Fernández, se les puede considerar como dos puntales de FACOMARE. Ellos son los **verdaderos pilares** sobre los que se asientan en sus actuaciones los dirigentes de la asociación.

Juan Manuel Fernández

Economista

José Sánchez Fayos

Secretario General

José Sánchez Fayos

Secretario General

JOSE Sánchez Fayos entró en **FACOMARE** en marzo de **1985**, concretamente durante la anterior presidencia de **Eduardo Morales**, y a lo largo de estos tres años ha llevado con éxito y prudencia las negociaciones con las distintas administraciones públicas, convirtiéndose en **un contacto imprescindible entre los asociados** y los responsables del Juego. Bien conocido por todos, a lo largo de este tiempo, este abogado de 28 años, máster de asesoría jurídica de empresa y asesoría fiscal, casado y con una hija, se ha ganado el afecto de todos. Tener en cuenta la opinión de este jovencísimo Secretario General es un ejercicio ampliamente utilizado por los directivos de FACOMARE y creemos que lo que en esta entrevista nos cuenta sobre los diferentes aspectos del juego, puede ser valioso para todos nuestros lectores. El tiene la palabra.

«**Paco Maestre** tuvo mala suerte como Presidente de FACOMARE»



«**Juan Paredes** y **Juan Antonio Bosch** se equivocaron; vieron en FACOMARE más enemigos que los que realmente había»

—En estos tres años, en **FACOMARE** ha habido varios presidentes, ¿nos puede hacer un juicio de cada uno de ellos?

—Yo entré en la última etapa de Eduardo Morales; a continuación entró Francisco Maestre en un momento en el que la asociación estaba un poco convulsionada institucionalmente y por eso creo que muchas de sus ideas y proyectos no se aceptaron ni llevaron a cabo y, más tarde, cuando la asociación ha retomado el rumbo, esos mismos proyectos o muy parecidos, han fructificado; creo que Paco tuvo mala suerte. Después vino Juan Paredes, bueno eso sin contar el día de Doménech de Playmatic.

Juan Paredes llevó la gestión conjuntamente con José Antonio Bosch y creo que se equivocaron en algunos temas, en el plantemiento de la asociación; creyeron que en la asociación había más enemigos que los que realmente había. Fue una etapa bastante exigua en cuanto a las gestiones de la asociación; únicamente el tema de las ferias se cuajó con Juan Paredes. A continuación vino Joaquín Franco que como todos sabemos tiene muchas ocupaciones, lo que motivó la incorporación de un gerente; Joaquín no tenía tiempo y el gerente no era la persona ideal para la asociación, ya que este sector es muy peculiar, no sólo en los temas jurídicos de como está legislado, sino también en sus componentes; hay que conocer las ideas, los grupos que hay, las tendencias y esto realmente se tarda tiempo en conocer. Después de Joaquín vino Enrique Curtich con el que surgió la situación de FACOMARE en la actualidad, mucho más activa. En la etapa de Enrique Curtich se potenció la figura del secretario general, se permitió que hiciera muchas gestiones, que antes no se le encomendaban al secreatrio, y él tuvo una gestión directa e importante en la relación con las asociaciones. En su etapa se mejoraron mucho las relaciones con las asociaciones y las autonomías. Yo definiría esta etapa como de relanzamiento de la asociación. Finalmente en diciembre último entró Eduardo Morales, hombre del que todos conocemos su capacidad de trabajo. Ha creado una serie de comisiones que están todas funcionando a medida que van surgiendo los temas y un departamento que, hasta ahora, no estaba en FACOMARE, que es el económico. Este nuevo departamento se encargará de hacer estudios del sector, para que cuando vayamos a hacer plantemientos a las administraciones nacionales o autonómicas, llevemos ideas y planteamientos claros; lo que si bien hasta ahora venía ocurriendo con los temas jurídicos, normalmente muy bien apoyados, no sucedía con los económicos en los que faltábamos; no llevábamos cifras y cuando nos ponían delante de un responsable de una administración económica no sabíamos rebatirlas. Ahora esto



«El gerente que incorporó **Joaquín Franco**, no era la persona ideal para FACOMARE»



«La etapa de **Enrique Curtich** fue la de auténtico relanzamiento de FACOMARE»

DOS puntales DE FACOMARE

tenemos que saberlo hacer y presentar unas cifras claras, no como las que se andan barajando siempre por el sector y, que son desfiguradas. Esta necesidad de clasificación en el terreno económico nos ha llevado recientemente a realizar una comparecencia ante los distintos medios de difusión planteando las cifras del sector, lo que ha tenido una gran repercusión al hacer pública la realidad del sector no ya por las cifras, sino por las explicaciones de donde vienen esas cifras.

—¿Cuál ha sido la gestión más positiva de todos los presidentes que ha tenido **FACOMARE**?

—Todos han aportado algo positivo y el hacer una valoración depende de la etapa en que ha estado cada uno y los temas trascendentes que haya habido. Por ejemplo, en la etapa de Juan Paredes se concretó el tema de contrato de feria con Interalia, pero eso ya estuvo en gestiones



«Esta nueva etapa de **Eduardo Morales** puede ser muy importante en el aspecto jurídico»

en las que intervino Francisco Maestre; la etapa de Curtich la podemos definir como la de mayor relación con las asociaciones; y la primera etapa de Eduardo Morales tuvo gran trascendencia porque era la época en la que se estaba legislando los distintos reglamentos y recursos que se interpusieron. Fue una época bastante decisiva de la que ha dependido enormemente la forma como se ha configurado posteriormente el sector. Esta nueva etapa de Eduardo, posiblemente también sea bastante importante en aspectos jurídicos, porque tenemos la duda de si va haber Ley del Juego o no; pero en cualquier caso las comunidades autónomas están legislando y cambiando los criterios que se han mantenido hasta ahora de contingentación.

—¿Por qué no se llega a cumplir normalmente el mandato de dos años que se concede a las juntas directivas de FACOMARE?

»»»

«Quizás pueda haber alguna feria comarcal, residual, pero **sólo puede haber una** de la categoría de FER»

«Yo creía que tanto ANDEMAR, como ANESAR y FEMARA eran partidarias, al igual que FACOMARE, de una sola feria; por lo menos, eso es lo que aseguraron en una reunión que tuvimos al respecto»

DOS puntales DE FACOMARE

José Sánchez Fayos

»»

—Yo creo que es porque dedicarse a FACOMARE requiere bastante tiempo. Hay que decir, en honor a la verdad, que la presidencia de FACOMARE quema mucho porque se tiene que renunciar a muchas horas de trabajo en la empresa propia y dedicarse muy de lleno a la asociación; y se termina recibiendo tortas por los dos lados. Intentar conciliar, intentar llegar a soluciones que beneficien a todos es muy difícil y normalmente después de muchas horas de perder el tiempo, no se llega a ningún sitio.

FILOSOFIA Y UNIFICACION

—A parte de los cambios importantes que ha habido en las juntas directivas hay una serie de personas más trascendentes en el sector que han permanecido. ¿Son ellos los que mantienen la filosofía unitaria de **FACOMARE** y unas miras concretas siempre?

—La filosofía de FACOMARE es buscar los medios para que este sector, que es de reciente nacimiento, perdure en el tiempo; es decir, conseguir un marco legislativo adecuado para que el sector se desenvuelva sin grandes convulsiones; ese es el fin principal de FACOMARE. En los pequeños temas, como los de aspectos comerciales, es muy difícil llegar a acuerdos porque cada empresa tiene su planteamiento y política comercial, y resulta muy difícil que, por un acuerdo en FACOMARE renuncien a unas decisiones que van a influir en la cuenta de resultados de la empresa y esto hay que entenderlo. Por lo tanto la asociación tiene que estar para los grandes temas y para defender al sector; y en estos grandes temas coinciden casi siempre con los de las asociaciones; puede haber discrepancias o pequeños matices, pero casi siempre hay acuerdo.

—Entonces, ¿por qué no se ha producido ya la unificación asociativa?

—Porque es muy difícil, ya que las asociaciones han adoptado una gran personalidad y arraigo en el sector. Es muy difícil el plantear desintegrar todas las asociaciones y agruparlas en un solo nombre. Yo antes pensaba que se tenía que llegar a una unificación, pero hoy creo que no es necesario. Los problemas del sector se resuelven más fácilmente si hay un debate interno, primero en cada asociación, y una vez que se llega a un acuerdo en la asociación, se llevan a una mesa para tomar acuerdos puntuales.

PROGRAMA, LEY Y ADMINISTRACION

—¿Cuál es el programa de Eduardo Morales en el aspecto jurídico?

—La política consiste en estar dispuestos cuando tengamos conocimiento de que se va a promulgar una disposición, sobre los borradores que nos den, a hacer nuestras propuestas; Con ello estamos en toda la gestación de la norma de que se trate. Estamos en contacto con las autonomías; ahora por ejemplo, estamos con la valenciana en la que hemos intervenido muy directamente en la negociación a través de una coordinadora que se creó; hemos participado en el tema de los reglamentos y Ley andaluza y ahora estamos pendientes de lo que va a ocurrir en Canarias con el nuevo reglamento. Seguimos espectantes con la Ley del Juego o las disposiciones que se puedan promulgar, respecto al territorio que tiene competencia en el Ministerio del Interior, a través de la Comisión Nacional del Juego y en la posible modificación de la Ley gallega en cuanto al número de máquinas y posible publicación de algún tipo de normas relativas a las máquinas recreativas en el País Vasco.



«No sabemos las **intenciones** del Gobierno ni del Ministerio del Interior con respecto a sacar o no la Ley del Juego»

«El que en cada autonomía existan unas normas diferentes es **absolutamente inviable;** aunque tengan sus competencias, hay que armonizar»

«Creo que el Gobierno central debería **reservarse** el tema del número de máquinas, las homologaciones y la duración de las autorizaciones»

—¿La Ley del Juego?

—Ahí está, no sabemos las intenciones que tienen el Ministerio del Interior y el Gobierno de sacarla o no, pero en cuanto haya cualquier movimiento, nos darán traslado oficial.

—¿Ha tenido algún tipo de contacto el Ministerio del Interior con **FACOMARE** para pedir asesoramiento en algún tema?

—Asesoramiento no, pero han tenido y tienen una gran sensibilidad para con las asociaciones; por lo menos en lo que respecta al actual configuramiento de la Comisión Nacional, nos ponen en conocimiento los temas que podemos aportar alguna idea que produzca alguna modificación con respecto a lo que ellos tenían planteado.

—¿Es receptiva la Administración?

—En algunos casos sí, en otros no; pero esto hay que entenderlo, ya que ellos son la Administración y nosotros empresas privadas y los intereses algunas veces están enfrentados.

—Existe una gran diversidad legislativa por el hecho autonómico y esto afecta de alguna manera al sector, ¿de qué forma se podrían unificar criterios?

—Ahora ya es muy difícil. En el momento en que las comunidades que ahora tienen asumidas las transferencias del juego empezaron a legislar, se tenía que haber creado un foro. Yo sé que en su día esa idea existió en la propia Comisión del Juego y que podía haber sido el lugar en que se sentaran las autoridades de las distintas autonomías junto con el gabinete de la Comisión del Juego para así intentar estar de acuerdo en los grandes temas. Entiendo que puedan haber peculiaridades en cada autonomía y de hecho así ocurre, pero hay grandes temas que son homogéneos y extrapolables a todo el territorio; no porque estemos en Galicia vamos a poder tener una máquina «A» y otra «B», en Andalucía dos «B» y una «A»;

José Sánchez Fayos

DOS puntales DE FACOMARE

»»

es decir, habría que coordinar los grandes temas como puedan ser el número de máquinas, las homologaciones, etc. Vamos a ver qué ocurre ahora con la última sentencia del Tribunal Constitucional en la que posibilita a la Generalidad la posibilidad de homologar máquinas. El que en cada sitio rijan unas normas es inviable. Yo creo en el buen criterio de los legisladores de las comunidades autónomas y, aunque efectivamente tengan una serie de competencias, traten de armonizar. Hay otro tema muy importante y es que, aunque una comunidad autónoma tenga transferencia de juego, lo que no puede ocurrir es que, por el ejercicio de esa competencia, se produzcan efectos en una comunidad de la que ellos no tienen la competencia; un caso, por ejemplo, puede ser el tema de los permisos en Andalucía. Yo no voy a entrar en si la resolución es conforme a derecho o no porque los tribunales en su día lo dirán. Nosotros, entre otras asociaciones, hemos interpuesto recurso en este tema, pero lo que es evidente es que esta medida, tomada de forma precipitada, distorsiona al resto del territorio; porque de ahí van a salir unas guías que van a alterar un territorio de los que no son competentes los andaluces.

—¿A juicio del saeñor Sánchez Fayos qué competencias debería reservarse el gobierno central y no transferirlas?

—El tema del número de máquinas y de homologaciones, duración de las autorizaciones; y nada más. Son los temas fundamentales, el número de máquinas para instalar y los locales donde se pueden instalar.

—A lo largo de estos tres años se han producido muchas sentencias en el sector y en diferentes aspectos, ¿cuáles cree que son las más importantes?

—La que declaró conforme a derecho el recargo de la tasa. Esa es una sentencia que tuvo una gran transcendencia, muy importante, por el momento en el que se ha producido y no por el momento en que se interpusieron los recursos; las sentencias tanto de SEGA, que es la primera, como la de FACOMARE, que se interpusieron contra el reglamento antiguo y que fue declarado nulo. Otras sentencias, quizás de menor rango, pero que pueden tener transcendencia según acaben los procesos judiciales, son aquellos que se están dictando, unas a favor de los deshaucios y otras en contra. Al ser este un tema muy importante dentro de la explotación de máquinas hay que estar muy atentos a ver cómo acaban.

LO ESTATAL Y LO PRIVADO

—¿No se está produciendo una campaña orquestada contra este sector a través de algunas informaciones que lo tratan de oscurantista y mafioso? ¿No beneficia esta campaña a los juegos estatales frente a los privados?



—Yo quiero entender que no es la Administración la que tiene ese pensamiento; lo que sí se está produciendo y no vía Administración, sino vía medios de difusión, es el presentar al sector del juego privado, fundamentalmente máquinas, como un sector oscurantista, mafioso, raro. Lo hacen manejando cifras que si bien entran dentro de la realidad, ni se desglosan ni se matizan. En esa línea, sí se está creando un estado de opinión que ha sido uno de los motivos por los que se ha salido al paso. Y Eduardo Morales tuvo la idea de preparar unos estudios económicos para salir al frente de esas noticias; y de ahí son las actuaciones que está teniendo FACOMARE últimamente en ese terreno.

—Por ejemplo, no se están reflejando en esas informaciones la importancia del sector en la creación de riquezas.

—Sí, hay un aspecto que nunca se ha potenciado en el sector y es que este es un sector detrás del cual hay creados muchos puestos de trabajo.

—¿Puede hacer el señor Sánchez Fayos un juicio sobre los actuales responsables en materia de juego?

—Yo diferenciaría lo que es la Comisión del juego de lo que es el Ministerio del Interior. Del Ministerio no puedo emitir un juicio, ni del Subsecretario, porque no han tenido contacto con nosotros, ya que el Subsecretario aún no nos ha recibido; y creo que este es un sector con un volumen y una importancia suficiente como para que esté justificado el que nos recibiera un Subsecretario. En cuanto a la Comisión del Juego la configuración actual que tiene es receptiva y ahí podemos ir a plantear nuestros problemas; ello no significa que nos tengan que hacer caso, pero nos atienden.

«Hay un aspecto de este sector que **nunca se ha valorado** como se merece: el de la creación de muchos puestos de trabajo»

«Debería crearse una **Dirección General del Juego,** porque el Subsecretario del Interior tiene muchos temas que atender...»

AUTONOMIAS Y ARMONIZACION

—¿En las competencias del juego entra las autonomías y diferentes organismos de la Administración central, no deberían unificarse éstos en un solo organismo?

—Sí. Yo creo que podría crearse lo que es una Dirección General del Juego; este es un tema que nosotros hemos planteado ya muchas veces, porque el Subsecretario tiene muchos temas para atender, no más ni menos importantes que el juego, pero está demasiado ocupada para llevar este organismo. Si hubiera un Director General del Juego, que sólo se ocupará del tema del juego, no habría ningún problema. No se puede estar pendiente, por ejemplo, a convocar una Comisión Nacional del Juego, a que ocurra un acontecimiento que impida que el Subsecretario acuda o no, porque las comisiones tienen que ser periódicas; por lo menos una vez al mes.

—¿A su juicio existe alguna autonomía que destaque especialmente por su forma de afrontar el tema del juego?

—Es muy pronto para hacer valoraciones y menos, comparaciones. Unas tienen unas cosas positivas. A mi juicio quizás sea la Comunidad Valenciana junto con la Andaluza. Estas han sido las que mejor han entendido el tema del juego. Las que mejor han funcionado hasta el presente, son aquellas que han sido más receptivas con las asociaciones. Y no digo esto por petulancia, sino porque al ser los responsables »»



TAITO
TAITRONICS
IMPORT
EXPORT
CONCHIMATIC, S.A.
Import/Export
Canigó, 119, bajos - 08031 Barcelona
Tels. 427 12 50 - 427 24 36
Twin EAGLE
Revenge Joe's brother
EAGLE
¡¡GRAN NOVEDAD!!
MOVIMIENTO PANTALLA
TAITO CORPORATION

DOS puntales DE FACOMARE

José Sánchez Fayos

»»

del juego cargos políticos no entienden, no saben lo que es el sector. Por ello, en tanto en cuanto palpen las inquietudes y los problemas que pueda tener el sector en esa comunidad, o cómo funciona el sector en esa comunidad indudablemente su política va a ser más acertada. Y con ello no quiero decir que tengan por qué copiar al dictado lo que desde las asociaciones les digamos. Por eso digo que la valenciana, aunque tenemos que esperar que escaben el tema de su Ley, está llevándolo todo bastante bien. Puede ser una Comunidad con una buena legislación. La Andaluza, como decía, lo hizo bastante bien hasta que, en mi opinión cometió el error de publicar su última resolución. Estas dos Comunidades son quizás las que hayan entendido mejor nuestra problemática, junto con la Comisión Nacional del Juego que, con el último Reglamento ha conseguido un texto que se adapta casi perfectamente a la realidad del sector.

—¿Con qué comunidades mantienen mejores relaciones en FACOMARE?

—No nos podemos quejar de ninguna, aunque es evidente que como han evolucionado los diferentes temas hemos tenido mayor o menor contacto con cada una de ellas. Con Valencia y con Andalucía, por poner algún ejemplo, hemos tenido bastantes contactos y, en honor a la verdad, he de decir que han sido muy receptivos para con nuestros planteamientos. Con Canarias también mantenemos un contacto periódico bastante bueno; y con Galicia hemos mantenido y estamos manteniendo, en estos momentos, relaciones para ver si se produce alguna modificación en su Ley de Juego en lo referente a número de máquinas y cambian el de una máquina «A» y una «B», que parece que se han dado cuenta de que es un error, y vamos a dos máquinas «B» y una «A».



«Para mí las comunidades Valenciana y Andaluza son **las que mejor** han entendido el tema del Juego»

«Periódicamente enviamos a la **Brigada del Juego** información sobre dónde están situadas las máquinas ilegales para que procedan a su precintado»

ILEGALIDAD Y BRIGADA

—¿Cuál es la importancia real de la ilegalidad dentro del sector?

—Aunque no sabemos en qué medida, lo cierto es que hay un parque ilegal de máquinas, que nosotros somos los primeros interesados en erradicar, puesto que supone una competencia desleal que altera el normal funcionamiento del sector y de las empresas que se desenvuelven ajustándose a la legalidad vigente. En este sentido, tenemos una comisión de vigilancia que se dedica a estudiar las formas de erradicar la clandestinidad, en qué formas se presenta más frecuentemente la actuación ilegal de explotación de máquinas, etc. Estamos hablando naturalmente de la clandestinidad entendida como tal, no de las alteraciones que pueden tener las máquinas o irregularidades que puedan ser consecuencia de la tardanza de algún organismo público en la emisión de los documentos que corresponden en cada caso. Hay que destacar que estamos manteniendo unos contactos muy frecuentes y en buena línea con la Brigada del Juego, a la que le enviamos periódicamente información sobre las máquinas ilegales y unos partes de dónde están situadas, para que procedan a su precintado. Y dentro de esta misma línea, con la Comisión Nacional del Juego a la que ponemos al corriente de todas nuestras insuficiencias en este sentido; y ello, porque uno de los objetivos inmediatos de la asociación es tomar las medidas para erradicar el parque ilegal de máquinas.

—¿Ha sido realmente efectiva la labor realizada, hasta ahora por la Brigada especial del juego?

—Uno de los problemas que tiene esta Brigada fue la la falta de efectivos, lo que parece que puede solucionarse a medio plazo. La intención de sus responsables es inmejorable, de colaborar y de perseguir la clandestinidad; lo que ocurre es que el parque de máquinas a controlar está muy disperso en los bares y hacen falta medios suficientes para poder llegar a todos ellos. De cualquier forma, de un tiempo a esta parte, ha habido un cambio en este terreno y con la colaboración que les podamos ofrecer todas las asociaciones, no sólo la nuestra porque todos debemos estar detrás de un tema tan importante como es, se puede mejorar la situación del parque ilegal de máquinas y reducirlo.

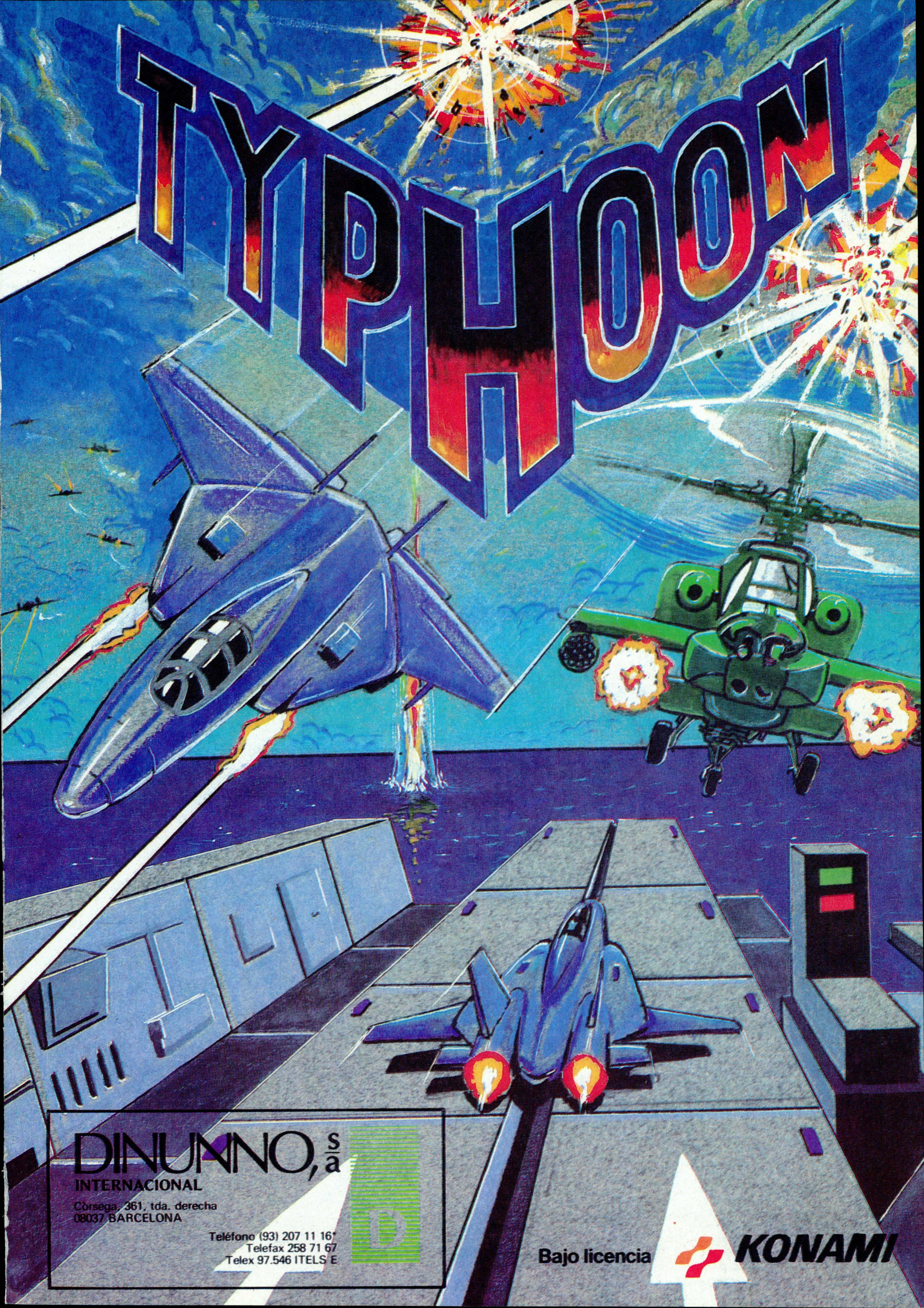
ASOCIACIONES Y FIRMAS

—¿Es buena la relación de FACOMARE con las demás asociaciones?

—Sí, realmente es muy buena. Desde FACOMARE mantenemos contactos periódicos, fundamentalmente con ANDEMAR con la que coincidimos en muchos de nuestros planteamientos. Lo mismo podría decir de ANESAR, FEMARA y con ASEDICO, recientemente creada, con las que mantenemos una relación cordial; lo que no es óbice para decir que en algunos temas mantengamos distintos planteamientos; como en temas de ferias o en otros. Tampoco quiero olvidarme de las asociaciones autonómicas, con las que mantenemos también buenas relaciones, aunque nuestros contactos suelan responder a temas de carácter específico.

—Por último, ¿es partidario de la celebración de la feria única?

—Evidentemente el planteamiento de FACOMARE es clarísimo en eso. Y yo creía que las demás asociaciones también eran partidarias de realizaar una feria única, porque en una reunión que tuvimos últimamente con ANDEMAR, con ANESAR y con FEMARA, cuando se tocó este tema, todas las asociaciones estaban por la feria única. Ya se vería si patrocinada por todos o no, pero en cualqueir caso, todos se mostraron partidarios de realizar una única feria. El criterio de feria única es independiente de quien la patrocine; la feria es un tema comercial exclusivamente, no político. Ahora bien, si por determinadas circunstancias, ANDEMAR y ANESAR han decidido apoyar la última feria de Torremolinos, es que a lo mejor han cambiado de criterios y entienden que no debe haber una sóla feria nacional y que puede haber dos, tres o equis ferias. El criterio de FACOMARE es que se celebre una única feria al año e incluso, muchas e importantes empresas del sector, entienden que se debería celebrar una única feria de carácter bianual. Si estamos hablando de una al año o una bianual lo que parece impresentable es el decir que este sector puede mantener dos ferias, porque no puede mantenerlas. Puede haber una feria comarcal, residual, pero evidentemente dos ferias de la categoría de FER no se pueden mantener, porque comercialmente es inviable; no es rentable para las empresas. ■


TYPHOON
DINUNNO, s/a
INTERNACIONAL
Còrsega, 361, tda. derecha
08037 BARCELONA
Teléfono (93) 207 11 16*
Telefax 258 71 67
Telex 97.546 ITELS E
D
Bajo licencia
KONAMI

Juan Manuel Fernández

Economista

JUAN Manuel Fernández es el más reciente fichaje de FACOMARE; sin embargo, su experiencia como economista la ha venido desarrollando en el sector desde hace dos años, concretamente en INDER. Ahora en FACOMARE se encarga de realizar una tarea en la que ha puesto especial interés **Eduardo Morales** desde su reincorporación a la Presidencia: clarificar las cifras del juego. A sus treinta años, **Juan Manuel Fernández** es licenciado en Ciencias Económicas y ha seguido diversos cursos de tipo fiscal, y en la actualidad, está finalizando el Curso de Asesoría Fiscal de Empresas ICADE. Está casado y no tiene hijos. Sus proyectos, sus ilusiones y sus ideas han empezado a valorarse en FACOMARE desde el pasado 5 de abril y, por lo tanto, muy pronto nos empezarán a afectar a todos. Por eso, para conocerle a él y lo que piensa hacer desde su nuevo puesto, va esta entrevista, que además, queremos le sirva de bienvenida en nombre de todo el sector.

«Estamos delimitando las necesidades de **FACOMARE** en el aspecto informático»

«Aunque las cifras del juego que se manejan son prácticamente idénticas, existen **diferentes matices** de apreciación»

«A las cifras habría que añadir la **importancia del sector,** tanto socialmente, como impulsor de desarrollo tecnológico»

«El futuro económico del sector depende, lógicamente, **de lo que se legisle;** siempre se está pendiente de ello»

—¿Ha tenido alguna relación anterior con el mundo del recreativo?

—Sí, provengo del sector, concretamente de INDER, en la que he estado poco más de dos años.

—¿Tenía ya alguna esperiencia profesional anterior?

—Antes de entrar en el sector estuve en la enseñanza, concretamente dando clases y llevando temas administrativos en un centro de Formación Profesional.

—¿Cuál era su cometido en INDER?

—Empecé con temas relacionados con operadoras y con posterioridad he compaginado esta faceta con temas de organización y control de producción dentro de INDER.

—¿Cómo se produjo su incorporación a FACOMARE?

—A través de personas de INDER se supo de la necesidad y de la posibilidad de incorporar a FACOMARE una persona que se encargase de los temas económicos; presenté un currículum y como consecuencia del mismo, resulté seleccionado.

CIFRAS E INFORMES

—¿Qué objetivos le han sido encomendados de forma inmediata?

—En principio estamos delimitando, las necesidades de FACOMARE en tema informático para a partir de ahí, ir evolucionando y recogiendo, canalizando toda la información y adecuando los medios más modernos al servicio del sector, para que permitan un perfecto seguimiento del mismo y de los asociados.

—¿Cree que es posible unificar las cifras del sector?

—Las cifras que se manejan son prácticamente idénticas por parte de todas las asociaciones e incluso, por parte de la Administración. Lo que sucede es que existen diversos matices de apreciación, en cuanto a lo que se llama volumen de juego, —lo que se dispara hacia el billón doscientos mil millones—, es lo que conocemos como cantidad de juego aparente. Como ya se sabe, las máquinas —sobre todo las recreativas con premio—, tienen un funcionamiento en el cual el jugador deposita una cantidad, y esa cantidad la va recuperando luego y la va volviendo a depositar. En este caso el volumen de jugadas, como consecuencia de esta devolución, se incrementa y, por tanto, se incrementan las cifras.

—¿Nos puede dar una opinión profesional sobre el informe del juego elaborado este año por FACOMARE?

—En principio tengo que decir que es bastante completo, aunque evidentemente no se debería quedar en una mera presentación de datos, sino intentar recalcar mucho más la importancia que tiene el sector dentro de la sociedad; y también recalcar el desarrollo tecnológico que, difícilmente, ve la gente con sólo las cifras.

Hay que resaltar que, cada uno de los modelos de máquinas que existen actualmente, tienen unos medios interiores de tecnología, de chips y de trabajo, que muy poca gente es capaz de descubrir... En fin, quizás, en ese aspecto deberíamos hacer más énfasis, en el aspecto tecnológico que representa el sector, y no solamente el aspecto puramente de ocio.

—Los medios de comuniación general hablan, con una cierta frivolidad, de las magnitudes económicas que en el mismo se barajan; sin embargo, nunca hablan de lo que el recreativo representa en la economía nacional, como creador de riqueza y bienestar. ¿Cree posible que algún día se llegue a valorar en toda su entidad la importancia real del sector?

—Lo que sucede es que, cuando se habla de las cifras que antes hemos comentado, y se aislan del resto de cifras, la importancia numérica, vista sobre esa cifra absoluta parece enorme. He visto recientemente un estudio que atribuía a este sector el 1,2 por 100 del PIB (Producto Interior Bruto), de lo cual se deduce que esas cifras no son demasiado significativas dentro de la economía nacional. Pero, lógicamente es un sector que tiene su importancia, que ha tenido un crecimiento hasta la fecha, bastante rápido. En cualquier caso, hay que pensar que al no ser este un sector centenario, ha cogido desprovista a la gente de datos respecto al mismo.

DOS puntales DE FACOMARE



FABRICANTES Y OPERADORES

—¿No se confunde muchas veces la importancia económica de los operadores frente a la de los fabricantes?

—Lo cierto es que, cuando se habla del tema del recreativo, se habla solamente de la explotación de la máquina y por lo tanto, la importancia de los operadores es grande y es en donde se manifiesta. Esto es lo mismo que decíamos antes: se ve esa imagen, quizás distorsionada por planteamientos que tienen algunas personas, pero no se ve un transfondo realmente industrial de este sector. Quizás, con supuestos tan importantes como son el tener operadores preparados en la calle, comerciales y fabricantes que sean capaces de ofrecer un producto tecnológicamente avanzado se evidenciará lo importante que empieza a ser ahora el ocio.

EVOLUCION Y FUTURO

—¿Cómo ve el futuro económico del sector?

—Depende. Lúgicamente, todos los sectores que tienen una carga importante de legislación, están siempre pendientes de la misma. Y de acuerdo con la evolución que se acepte y se desarrolle podrá ser importante el cambio cualitativo; porque quizás el cuantitaivo parece difícil que se pueda producir. Lo que, en definitiva, parece vislumbrarse es un cierto reordenamiento; lo que pasa, es que todavía, no sabemos de qué manera ni de qué forma se va a llevar a efecto.

—¿De alguna forma, a través de unas jornadas u otro tipo de acto, ha pensado en ofrecer al sector unas directrices económicas que se puedan seguir de forma conjunta?

—Es complicado. El sector tiene bastante gente preparada. Los empresarios, y las asociaciones, explotadores y comercializadores cada vez, han incorporado y están incorporando a sus organismos personas perfectamente preparadas. Por ello no parece posible el querer, con una simple jornada, descubrir nada en el sector, puesto que todo emana de lo que estamos viviendo habitualmente generado por el propio sector. Sí convendría, por otro lado, la exisetncia de jornadas que permitieran definir criterios y aunar ideas. Pero entiendo que el sector, en ese aspecto, está bastante bien preparado y que, en definitiva, no solamente en el aspecto formal y tecnológico, sino en el humano y en la preparación de cuadros técnicos. ■

Exito de las medidas de **Interior** contra la ilegalidad





Inspeccionadas 15.000 máquinas

- Se precintaron 941, y otras 150 máquinas fueron decomisadas

- Asímismo se levantaron 2.100 actas y se inspeccionaron 7.414 locales

EL programa del Ministerio del Interior encaminado a la **erradicación del parque ilegal de máquinas recreativas,** puesto en marcha a finales del pasado mes de abril, ya ha comenzado a dar sus buenos frutos. Las primeras actuaciones, llevadas a cabo en **21 provincias,** entre las que no se incluye Madrid, ha arrojado un saldo ciertamente espectacular, máxime si tenemos en cuenta que los datos que les ofrecemos a continuación sólo corresponden a la **primera semana de trabajo.**

EN total han sido **inspeccionados 7.414 locales, 15.000 máquinas,** se han levantado **2.100 actas,** se han **precintado 941 máquinas** y otras **150** han sido **decomisadas.** Todo un récord.

Los datos menciomados han sido facilitados por **FACOMARE** en su último boletín informativo, correspondiente al día 29 de abril, una semana aproximadamente después de haber comenzado dichas actuaciones. Por todo ello cabe esperar que una vez se amplíen los plazos y se abarque un mayor ámbito territorial, las cifras se disparen y aquellos que actúan en la legalidad, que son la mayoría, puedan verse beneficiados directamente por la desaparición de buena parte de esta desleal competencia.

FACOMARE, si bien coincide y apoya este programa de actuaciones, «ya que el beneficio que de las mismas se deriva, repercute directamente en las empresas serias del Sector», también advierte que este tipo de medidas **«puede provocar perjuicios puntuales para algunas empresas por carecer de alguno de los requisitos documentables exigibles como consecuencia de la lentitud existente todavía en algún organismo oficial. «Para estos casos** —se añade en el comunicado de FACOMARE— **tenemos la certeza de que los responsables del Ministerio del Interior van a tener la máxima sensibilidad y rapidez a la hora de solventar estos pequeños problemas, pero es indudable que a pesar de que lo anteriormente expuesto pueda producirse, hay que agradecer al Ministerio del Interior que haya tomado la decisión firme de intentar erradicar la ilegalidad que puede existir».**

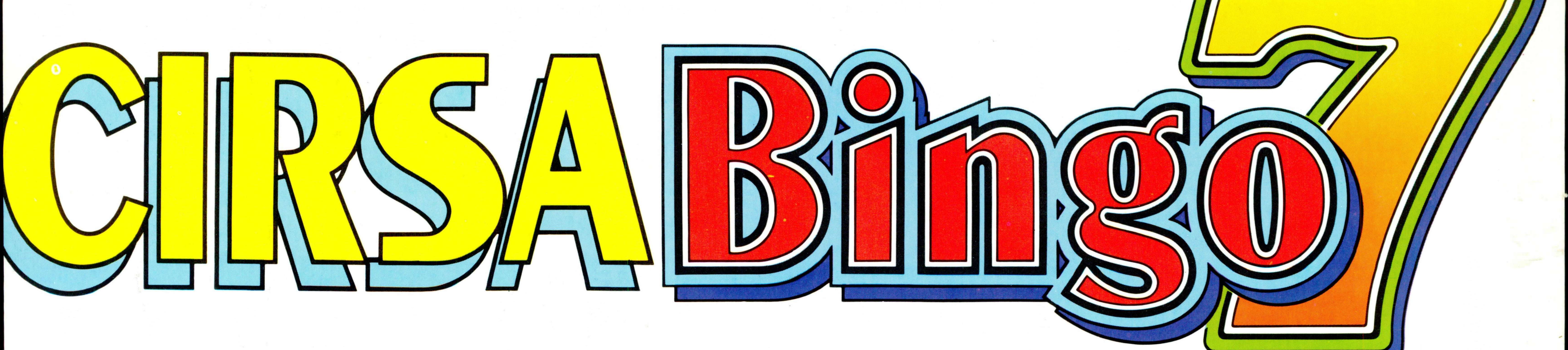
El número de inscripción se asigna al abonar las fianzas

37 nuevas "B"

UN total de **37 máquinas de tipo B** han sido reconocidas en la última homologación masiva de la **Comisión Nacional del Juego.** El reconocimiento conlleva tan solo el informe favorable de la citada Comisión, toda vez que el número de inscripción no se concede a las máquinas hasta el momento en que es desembolsada la correspondiente fianza. Este número de nuevas máquinas homologadas supone un considerable aumento con respecto a las anteriores homologaciones de la Comisión Nacional del Juego. En la relación que a continuación exponemos, destacan las **5 máquinas presentadas por REBEN, S. A.**, y las **3** que presentan **INDER, MGA y FRANCO**, respectivamente.

«New Bingo Star» - **S.A.F., S.A.**
«Arfyc Game 7 1/2 Luxe» - **ARFYC, S.A.**
«Baby Card 2» - **REBEN, S.A.**
«Chevere Guay» - **S.A.F., S.A.**
«Arfyc Mini 7 1/2» - **ARFYC, S.A.**
«MGA Roulette» - **MGA, S.A.**
«Bingo Oro» - **INDER, S.A.**
«Super Chip» - **SEGA, S.A.**
«Super Hi-Lo» - **SEGA, S.A.**
«Bonus Fruit» - **OPER-COIN, S.A.**
«Cincinathy 2» - **AUT. PASQUAL, S.A.**
«Lem-On 125» - **LEM, S.A.**
«Segura Lotum» - **LUDION PERFECT, S.A.**
«MGA Mask» - **MGA, S.A.**
«Super Boy Boy» - **LEM, S.A.**
«Tropical 2» - **INDER, S.A.**
«Bingo Chip» - **INDER, S.A.**
«Mini Boom» - **ELECTROPLASTIC, S.A.**
«Mini Bombón» - **S.A.F., S.A.**
«Baby Royal» - **ANDRA, S.A.**
«Baby Labyrinth» - **HILLMAN, S.L.**
«MGA King de Luxe» - **MGA, S.A.**
«Baby Fórmula 1» - **REC. FRANCO, S.A.**
«Baby Fórmula 2» - **REC. FRANCO, S.A.**
«Baby Fórmula 3» - **REC. FRANCO, S.A.**
«Multy Deta» - **DETA INDUSTRIAL, S.A.**
«Bingo Centauro» - **PLAYBAR, S.A.**
«Sede Bingo» - **JOSE A. SEDEÑO FUENTES**
«Okey 2» - **REBEN, S.A.**
«Winny» - **REBEN, S.A.**
«Baby Hop» - **REBEN, S.A.**
«Okey» - **REBEN, S.A.**
«Pic Yuppy» - **PICMATIC, S.A.**
«Suerte 100» - **AUT. PASQUAL, S.A.**
«Multi Sede» - **JOSE A. SEDEÑO FUENTES**
«Jocker Club D.» - **FRANCISCO CALVO VENTOSA**
«Jocker Club R.» - **FRANCISCO CALVO VENTOSA**


Le ofrecemos
la combinación
más rentable
del año
BANCO DE ESPAÑA
BANCO DE ESPAÑA
BANCO DE ESPAÑA
BANCO DE ESPAÑA
BANCO DE ESPAÑA
BENITO PEREZ GALDOS
EL GOBERNADOR
EL CAJERO

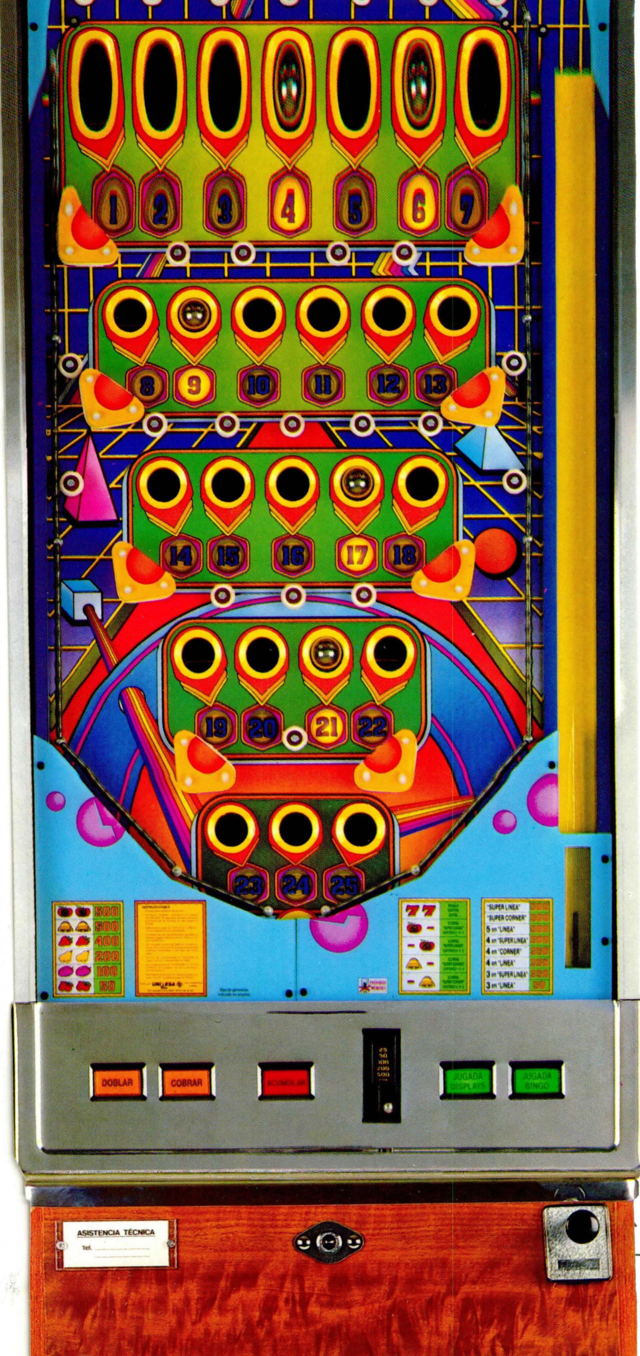


Dos juegos en uno

Bingo + Frutas

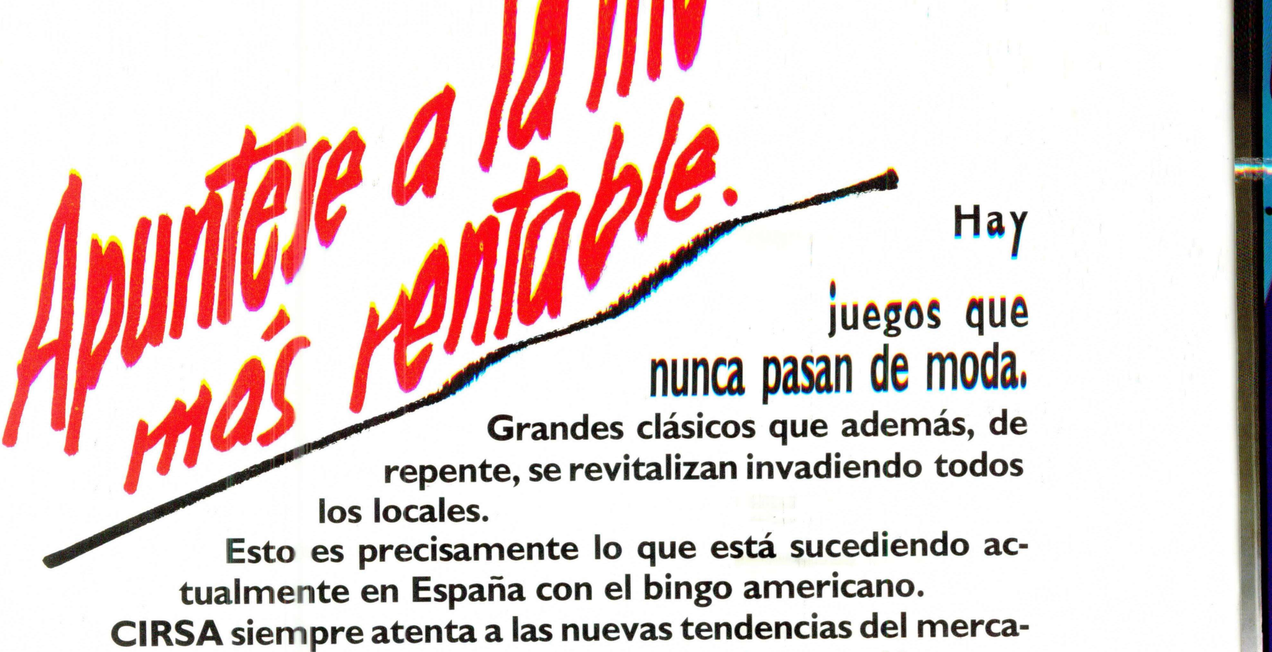
la combinación más rentable del año







Apúntese a la mo[...]
más rentable.
Hay
juegos que
nunca pasan de moda.
Grandes clásicos que además, de repente, se revitalizan invadiendo todos los locales.
Esto es precisamente lo que está sucediendo actualmente en España con el bingo americano.
CIRSA siempre atenta a las nuevas tendencias del mercado, ha creado la BINGO 7 para garantizarle a usted la rentabilidad que las modas imponen.
CIRSA BINGO 7, el auténtico juego de azar, que incorporando además el aliciente del juego de las frutas, está ahora a su alcance con la garantía de fiabilidad que tienen todos los productos CIRSA.
Decídase ahora por CIRSA BINGO 7 y apúntese a la moda más rentable.
CIRSA
UNIDESA®
Ctra. Castellar 298
08226 TERRASSA Barcelona - España
Tel. 93 - 785 77 62
Télex 56172 SAIR-E





CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

- Provista de 2 pagadores rotativos de 25 y 100 ptas.
- Selector electrónico multimoneda de 25, 50, 100, 200 y 500 ptas.
- Incorporación de la nueva modalidad de Jackpot múltiple.
- Situación ergonómica de 5 pulsadores en la parte superior para su cómodo accionamiento.
- Indicadores luminosos de posición de bola.







Ctra. Castellar 298
08226 TERRASSA Barcelona - España
Tel. 93 - 785 77 62
Télex 56172 SAIR-E

Concedido por la Asociación de Relaciones Públicas de Castilla-La Mancha



Joaquín Franco, «Premio a la Persona»

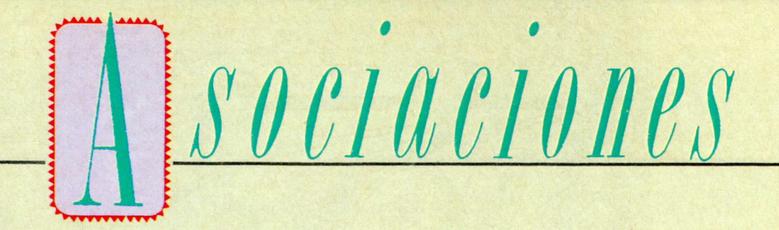
JOAQUIN Franco ha sido distinguido por la **Asociación de Relaciones Públicas de Castilla-La Mancha** con el «**Premio a la Persona**» que más ha hecho por la difusión de la imagen de aquella Comunidad en el resto de España y en el mundo, lo que, automáticamente, le hace candidato a los premios nacio**nales que anualmente conceden los relaciones públicas españoles.**

DE la importancia del galardón concedido a **Joaquín Franco** nos puede dar una idea los otros premiados, que han sido, ni más ni menos, que la **Academia General Militar de Toledo** (Premio Institución) y **Construcciones Mayoral** (Premio Empresa), compañía que con sus trabajos ha contribuido en buena medida a que Toledo haya sido declarada **«Patrimonio Cultural de la Humanidad»** por la **UNESCO.**

En el caso del **Director General de RECREATIVOS FRANCO,** esta distinción supone todo un reconocimiento a una labor de la difusión de la imagen de su tierra, que ya se remonta a la fabricación del pinball «Ajofrín», y que ha continuado con la contribución a la investigación de las raíces de su pueblo natal, gracias a la cual se han subsanado diversos errores históricos.

En las palabras pronunciadas por **Joaquín Franco** en el acto de entrega de estos galardones, celebrado en el hotel **Beatriz de Toledo,** se puso de manifiesto su enorme satisfacción por este reconomiento, que él, visiblemente emocionado, no quiso dejar de compartir **con su hermano Jesús.**

Hay que felicitar sin duda a estos dos hermanos, aunque haya sido uno sólo el premiado. porque ser distinguido en la primera edición de unos premios de esta categoría, en una región que es la suya y en la que además han nacido destacadas personalidades en la vida pública nacional, no es tarea fácil. **Los hermanos Franco,** una vez más, han sido profetas en su tierra, y eso, indiscutiblemente, merece la congratulación de todo el Sector. Felicidades.



JUAN MANUEL MONTERO

Lleva



«Hace ya tiempo que las máquinas **han tocado su techo** de recaudación»

tres años al frente de ANDEMAR-CATALUÑA

EL juego en Cataluña ha sufrido durante los últimos tiempos todo tipo de convulsiones e incluso algún que otro escándalo administrativo que ha transcendido más allá del propio sector. De todo ello ha sido testigo directo, durante los últimos tres años, un hombre prudente en sus actuaciones y comedido en sus declaraciones: **Juan Manuel Montero.** Firme en sus decisiones e incansable luchador en busca de los intereses de los operadores, **Montero, presidente de ANDEMAR-CATALUÑA,** ha sido capaz de que los jueces hayan declarado no ajustadas a derecho las fianzas catalanas, y es capaz de hablar con rigor y sinceridad para MAQUINA RECREATIVA.

He aquí sus respuestas que bien pueden ser un diagnóstico certero de la actual situación del juego en aquella comunidad, y el balance de sus tres años al frente de **ANDEMAR-CATALUÑA.**

«No hay mucha diferencia de recaudación entre una máquina vieja y una nueva»

- *«Los **intereses** de los fabricantes y los de los operadores son **muy diferentes**»*

- *«Cuando **Franco o Cirsa** sacan una nueva máquina funciona por la gran capacidad de introducción que tienen en sus empresas operadoras... y crean una necesidad de mercado»*

—¿Cuál es el balance de sus tres años al frente de ANDEMAR-CATALUÑA?

—El balance de las personas que formamos el equipo de ANDEMAR-CATALUÑA ha sido según creo, bastante positivo a todos los niveles. Cuando yo entré en la asociación carecíamos hasta de secretario técnico; cogimos uno que se dedicaba muy pocas horas a la semana. En estos momentos, este secretario técnico dedica media jornada.

ANDEMAR se ha potenciado mucho y damos una serie muy amplia de servicios de tipo jurídico, de consulta, prueba de ello es que hemos tenido muchos logros, como son las sentencias de múltiples ayuntamientos, que hemos ganado. También se han potenciado mucho nuestros vínculos con la Dirección General del Juego, con la Generalidad —que eran extraordinarios— y con los tres Directores Generales nuestra relación ha sido muy positiva, pues han tenido siempre en cuenta nuestras opiniones.

—Estos últimos años han sido muy movidos para Cataluña, sobre todo; ¿puede darnos una visión de la situación actual del juego en Cataluña y de la problemática de los operadores?

—El momento actual es muy difícil debido a la gran competencia que tenemos en nuestro Sector; es evidente que debido a la liberalización que hubo del mercado de Cataluña, entraron en este Sector ciertas empresas con un potencial económico importante y quisieron acaparar muy pronto parte del mercado; se introdujeron en poco tiempo, coparon parte del mercado y han causado, y siguen haciéndolo, un gran perjuicio económico en las empresas operadoras que, de alguna manera,

ya estaban asentadas. Y así, para conseguir un bar, se han pagado cantidades importantes; esto nos ha afectado y sigue afectando mucho a las empresas operadoras que ya estaban dentro del Sector. En estos momentos, la situación del mercado es bastante crítica y comprometida.

LA INFLUENCIA DE LOS NUEVOS JUEGOS

—En esto, me imagino que también habrá influido la aprobación de nuevos juegos por parte de la Generalidad.

—Sí, las loterías de la Generalidad han influido sobre las máquinas recreativas. Lo que sucede es que las máquinas, desde hace ya algún tiempo, llegaron a su techo de recaudación. La gente que juega a la bonoloto, al 6/49, o la loto rapid, lo hace con diferente ánimo de juego. En las máquinas se juega por distracción, porque te sobran veinte duros después de tomar un café... y como le decía antes, creo que hemos llegado al techo de recaudación; por lo tanto, no creo que haya influido mucho más la creación de nuevos juegos sobre el jugador, porque creo que ya estaba bastante limitado.

—Sin embargo, parece lógico pensar que la capacidad de juego del público tiene un límite y que la aparición de nuevos juegos ha tenido que repercutir de forma negativa en los que ya existían.

—Sin lugar a dudas. Pero creo que esto no ha sucedido en estos momentos por la salida de otras loterías, sino por el tope de recaudación al que se ha llegado. Esto queda demostrado cuando instalamos un modelo nuevo en un establecimiento y vemos que no hay mucha diferencia de recaudación de la máquina vieja a la nueva; si se cambia a la nueva es por mantener tu mercado dentro de ese establecimiento.

—¿Podría ocurrir en Cataluña como en Canarias, donde el Gobierno autonómico ha pedido la abolición de la lotería primitiva como competencia desleal con su propia loto? Esto afecta a las máquinas recreativas por el conflicto del juego en general.

—Podría suceder por un tema de competencias, porque creo que a las autonomías las loterías que le interesa explotar son las suyas; lo que ocurre es que yo en este tema no entro demasiado, pero sé que sí, que por este problema de competencias, se podría contemplar algún recurso porque, lo que realmente les interesa, es potenciar sus loterías.

TRANSFERENCIAS Y DINERO

—¿Está de acuerdo en la forma en que se han realizado las transferencias a la Comunidad Catalana desde el Gobierno Central?

—Sí.

—¿Queda alguna por realizar; se podría llegar a más competencias?

—Creo que, en estos momentos, Cataluña ha recibido todas las transferencias. Recientemente ha habido, incluso, una sentencia en temas de homologaciones, que le da la razón a Cataluña, en el sentido de que puede homologar, por lo tanto, creo que tenemos todas las transferencias.

—¿Hasta que punto estas transferencias contribuyen a incrementar la importancia de las asociaciones de carácter autonómico, como es ANDEMAR-CATALUÑA?

—Creo que es muy importante que el juego esté transferido a cada autonomía, y que sean las propias autonomías las que traten los problemas con las asociaciones, ya que no es la misma problemática de sector, en Cataluña que la nacional. Por ejemplo, aquí tenemos un boletín de instalación con vigencia de dos años. Por lo tanto, creo que es muy positivo que se lleve tanto a nivel autonómico como asociativo; pienso que las competencias están perfectamente definidas para la asociación y para la administración.

—¿Cuáles son las verdaderas diferencias del recreativo en Cataluña con respecto a otras autonomías?

—Ahora mismo, existe una gran diferencia entre Cataluña y Andalucía y menos diferencia con Valencia. En Cataluña no podemos jugar al doble o nada; con respecto a Andalucía, en el tema de salones recreativos está en que allí las máquinas pueden ser progresivas e interconexionadas... pero con las demás, aparte del doble o nada, estamos equiparados.

—¿En qué se gasta el dinero del juego catalán? ¿Se sabe concretamente a dónde va?

—No creo que haya un verdadero conocimiento de a dónde va a parar el dinero que deja el juego, ni la administración tampoco se esfuerza en explicarlo.

—¿Y las asociaciones, ANDEMAR concretamente, no tienen interés en conocer a dónde va el dinero que pagan sus asociados?

—ANDEMAR-CATALUÑA tiene ahora mucho trabajo en solventar una serie de temas, porque hay una gran problemática en estos momentos en la calle; lo más importante es solventar esos temas de la calle. Por ello, aunque tiene una gran importancia saber a dónde van a parar esos impuestos, no creo que realmente sea un tema prioritario de la asociación.

—¿Puede decirnos cuáles son los objetivos concretos de ANDEMAR-CATALUÑA en estos momentos?

—ANDEMAR-CATALUÑA quiere continuar con la postu-



*«Es muy importante que el juego esté **transferido a cada autonomía**. No existe, por ejemplo, la misma problemática en Cataluña que en el resto»*

*«En Andemar-Cataluña **valoramos muy positivamente** la incorporación del señor **Civit** a la Dirección General»*

JUAN MANUEL MONTERO



ra de defender los intereses de todos los operadores. Probablemente en este mes de mayo organicemos unas jornadas técnicas para tratar de la problemática del Sector en Cataluña. Asimismo, pretendemos continuar en la línea de potenciar la relación con la administración autonómica, para que antes de legislar nos consulte. Nosotros estamos abiertos a todo diálogo y creo que el objetivo principal está en esta línea: que entre asociación y Dirección General del Juego exista un diálogo directo y así todas las futuras normativas vayan en beneficio de los operadores y jamás en perjuicio del Sector.

EL «AIRE NUEVO» DE CIVIT

—¿El cambio del señor Patxot por el señor Civit al frente de la Dirección General ha supuesto un cambio de mentalidad en la forma de regir el juego catalán?

—Pienso que sí. El señor Civit, en estos momentos, está actuando. Ha tomado conciencia de la problemática de nuestro juego aquí en Cataluña y hay temas que se van a solventar.

—¿Por ejemplo?

—Un tema que tenemos en Cataluña y, creo que es el peor, es el de la competencia desleal, lo que es saltar a un establecimiento por una cantidad importante de dinero. Me consta que la administración quiere tomar una postura para evitar que esto suceda de una forma desleal entre las empresas operadoras. La fórmula que va a tomar la Dirección General del Juego en estos momentos no la sabemos, pero creo que será una postura que beneficie a todas las empresas operadoras y, aunque pienso que hay poco juego ilegal en Cataluña, se está persiguiendo las máquinas que están mal instaladas, se han agilizado los temas, se están informatizando, hay una gran conciencia de lo que es nuestro Sector y que por parte de la Dirección General del Juego se pretende solucionar los problemas que tenemos.

—Según se desprende de sus palabras, señor Montero, parece que ANDEMAR-CATALUñA valora muy positivamente la incorporación del señor Civit a la Dirección General.

—Sin lugar a dudas, creemos que es un hombre que, pese a los problemas que existen ahora mismo, puede colaborar con el Sector para solventar nuestras actuales preocupaciones.

LA SATURACION DEL MERCADO Y LOS INSACIABLES DEL BAR

—Uno de los problemas que hay es la saturación del mercado, existe una oferta muy superior a la demanda, ¿no es cierto?

—Sí; en Cataluña que hay unas 60.000 máquinas instaladas, no me cabe duda de que hay un gran número que están en el almacén por baja temporal. Muchas empresas no se conforman con el número de máquinas que tienen instaladas y para poder instalar todas las que tienen en el almacén están pagando cifras importantes.

● *«De las 60.000 máquinas que hay en Cataluña un gran número de ellas están **almacenadas** por baja temporal»*

● *«Todos hemos cometido un **gran fallo** al ofrecer regalos y dinero a los señores de los bares»*

JUAN MANUEL MONTERO

De ello el único que sale beneficiado es el señor del bar y los perjudicados somos todos los que tenemos empresas operadoras. Esto es más que evidente si tenemos en cuenta lo que yo llamo «efecto boomerang», que viene condicionado por la duración limitada a dos años de los boletines de instalación. ¿En qué consiste este efecto? Pues muy sencillo, la empresa operadora que ha pagado una cantidad, ya sea en especie o en metálico, para coger un punto de venta, normalmente ha de volver a pagar para reinstalar sus máquinas, una vez transcurran esos dos años de vigencia del boletín de instalación, si no quieren que el dueño del establecimiento acepte la oferta de otra empresa operadora, con lo cual, las cifras a pagar se van multiplicando. Creo que se ha cometido un gran fallo en ofertar un regalo en especie o una cantidad en metálico porque hemos enseñado demasiado al del bar y esto va a tener unas consecuencias graves dentro de la economía de las empresas operadoras.

—¿Qué cantidad se barajan actualmente en este tipo de operaciones?

—Las cantidades son difíciles de definir porque van en relación a la recaudación que hacen las máquinas dentro del establecimiento; pero las cantidades son muy importantes y, sobre todo, cantidades que muchas empresas operadoras no pueden soportar y se tienen que retirar de esos puntos donde tienen instaladas su máquinas.

—¿Cómo se podría luchar contra este tipo de operaciones tan perjudiciales para el operador?

—Contra este problema se puede luchar perfectamente ya que todos sabemos quiénes son esas empresas que están dando esas cifras tan importantes. Con este problema se podría acabar si realmente los operadores se lo plantearan y quisieran acabar con ello. Si todos nos conformáramos con el número de máquinas que tenemos instaladas en la calle, y si los que a pesar de todo quieran crecer no lo hagan saldando bares a otras empresas operadoras, sino comprando las empresas operadoras pequeñas que quieren salir de este Sector porque no tiene un número de máquinas importantes, porque no se han adaptado a la actual situación. Si realmente se estudiaran estos temas y si la gente se conformara con el parque de máquinas que tiene o si quisieran crecer, comprando empresas operadoras a los que quieren vender, esto se acabaría. El que quisiera marcharse recibiría un dinero, pero lo recibiría la empresa operadora y no el señor del bar. Con la situación actual le estamos haciendo el juego total al establecimiento, nosotros compramos la máquina, pagamos la tasa, el mantenimiento y, por contra, nos encontramos con que los márgenes de explotación son muy pequeños, con lo que en muchos casos es muy difícil hacer frente a la oferta de la competencia. Como no hagamos frente a este problema, las máquinas las tenemos que enviar al almacén.

ANDEMAR-CATALUÑA Y LA UNIFICACION

—Sr. Montero, ¿cuántos asociados tiene ANDEMAR-CATALUÑA?

—Al corriente de pago alrededor de 140, lo que sucede es que estos 140 asociados representan un porcentaje muy importante en cuanto al número de máquinas instaladas, tenemos gran representación dentro del mercado por el número de máquinas que poseen nuestros asociados.

—¿Qué porcentaje pueden representar el número de asociados con respecto al número de operadores de Cataluña?

—Muy pequeño, porque empresas operadoras en Cataluña, hay muchas; probablemente hay menos operando debido a que entre el tema aval y el problema de competencia han desaparecido muchas pequeña empresas operadoras de 15, 20 ó 30 máquinas; quizás ahora abundan más las empresas de 100, 200 ó 300 máquinas, porque incluso, muchos operadores pequeños han decidido formar una sociedad anónima y agrupar sus pequeñas explotaciones en una más sólida para aguantar mejor la competencia del mercado.

—¿Conocen Vds. el número total de máquinas que pertencen a sus asociados?

—No, el número de máquinas es importante, pero con exactitud en estos momentos no lo conozco.

—¿Qué opinión le merece el tema de la unificación de asociaciones del que tanto se viene hablando en este Sector? ¿No sería positivo unificar criterios?

—El tema es claro, si en lugar de plantear nuestros problemas ante la administración de forma difusa, cada asociación por separado, lo hiciésemos de forma conjunta, todos saldríamos beneficiados. Ahora bien, conseguir la unificación creo que resultaría más que problemático, utópico.



*«Este sector **debería estar lo suficientemente maduro y definido** para que la empresa operadora supiese a qué y a quién se va a enfrentar en un futuro»*

*«La **incertidumbre** es tanta que no sabes si te conviene seguir invirtiendo en el sector o buscar otros campos de negocio»*

SUPERLEAGUE

8 POOL

El juego de España

Ahora en Madrid

Nos complace anunciar la apertura de nuestra nueva oficina y exposición de productos en Madrid, C/ Sierra de Guadarrama, 6 Nave 1A Polígono Industrial San Fernando II, 28850 San Fernando de Henares, Madrid.

A 5 minutos del aeropuerto de Bajaras.

Alfonso Pacheco, nuestro representante y agente de ventas en Madrid, está a su disposición para facilitarle información sobre nuestra gama de productos y servicios. Llámele al teléfono Nacional (91) 6566196, (91) 6566113, Fax no. Madrid 6561985.

Alfonso Pacheco



HGM S.A., Mila y Fontanals 147-149, 08205 Sabadell, Barcelona, España.
Nacional (93) 7113552, Internacional (343) 7113552, Fax no 7114455.

JUAN MANUEL MONTERO

MORALES Y CALVO: FABRICANTES Y OPERADORES

—Eduardo Morales ha vuelto a la presidencia de FACOMARE ¿qué espera de su gestión al frente de dicha asociación?

—A mí Eduardo Morales me parece un gran profesional, un hombre carismático y que puede ser un gran presidente como ya lo demostró en su anterior etapa. No me cabe la menor duda de su capacidad para defender los intereses del Sector.

—En el caso de que Eduardo Morales y Víctor Calvo pudiesen ser presidentes de una misma asociación, ¿cree el señor Montero que se diferenciarían notablemente sus formas de gestionarla?

—Creo que hay muchas diferencias de personalidad, pero los dos podrían hacer una gran gestión, los dos defenderían a ultranza los intereses del Sector. Los dos lo harían muy bien. Tendrían diferentes criterios a la hora de plantear los problemas a la administración, son personas totalmente diferentes y que, a lo mejor, de diferentes formas llegarían a las mismas conclusiones o logros, pero por distintos caminos.

—¿Son tantas las diferencias entre los objetivos de los fabricantes y los de los operadores?

—Algunas diferencias sí que hay. ¿Qué es lo que quisiera el operador? Una máquina en el mercado que durara cuatro años por lo menos, que recaudara bien y, sin embargo, lo que quiere el fabricante es sacar una máquina cada año y que su cadena de producción funcione. Son muy diferentes.

—Pero los grandes fabricantes son los grandes operadores...

—Sin ninguna duda, y son los que marcan la necesidad de máquinas en el mercado. No cabe duda que cuando la casa Franco o Cirsa sacan unas máquinas y funciona por la gran capacidad que tienen de introducción en sus empresas crean una necesidad de mercado. Si en estos momentos la máquina que funciona es la Baby Bombo, el señor del bar es la que te pide.



FALTA MADUREZ Y SOBRA INCERTIDUMBRE LEGISLATIVA

—¿Qué va a hacer ANDEMAR-CATALUÑA de cara a la celebración de las olimpiadas en Barcelona, cree que puede repercutir positivamente en este negocio?

—Yo tengo mis dudas. ¿Qué esperamos hacer de cara al 92? De momento nada porque entre otras cosas plantearse el futuro en este Sector a tan largo plazo es hasta peligroso. Ahora mismo están viviendo a nivel nacional situaciones que pueden cambiar todo el mercado de máquinas.

—¿En qué sentido podría cambiar?

—Podría cambiar si se liberalizan los permisos a nivel nacional, si lo imitaran las autonomías con transferencias, si se limitara el número de máquinas en los establecimientos; pueden influir demasiadas cosas en nuestro Sector en un futuro inmediato.

—¿Esta incertidumbre no repercute negativamente en el Sector?

—Claro que sí, este Sector debería estar lo suficientemente maduro y definido para que la empresa operadora supiese a qué o a quién se va a enfrentar en un futuro próximo, saber si es conveniente seguir invirtiendo en el Sector o buscar otros campos de negocio. Personalmente me preocupa mucho la inseguridad legislativa que tenemos y padecemos.

—Si el señor Montero fuese el próximo Director General del Juego en Cataluña, ¿cuál sería su primera medida?

—Limitar en lo posible más el número de máquinas por establecimiento; no permitiría que hubiese más permisos en la calle de los que el mercado puede absorver; porque esto crea una guerra comercial que en el fondo nos perjudica a todos, a las empresas operadoras y a la administración.

—¿Para cuándo la definitiva unificación de criterios?

—Es muy difícil, porque hasta las propias administraciones no se ponen de acuerdo, las distintas autonomías legislan cada una a su manera, entonces ¿qué unificación podemos esperar?

—¿Quiere añadir algo más?

—Que ojalá en un futuro muy próximo se solventen estos problemas que tenemos de competencia, porque descapitalizan a las empresas operadoras en beneficio de los establecimientos, y que de continuar en esta línea serán muchas las pequeñas y medianas empresas, que no podrán aguantar y que caerán en manos de empresas operadoras grandes, en perjuicio del propio sector. ■

*«Si yo fuera Director General **no permitiría** que hubiera más permisos en la calle de los que el mercado puede absorver»*

*«Lo que más me preocupa es la **inseguridad legislativa** que padecemos»*

«La situación del mercado en Cataluña es bastante crítica y comprometida»


Si has conocido la MULTI-BABY
Ahora te presentamos: MULTI-COIN
UNA JOYA DE 24 QUILATES
Multi COIN VD
CAMBIO
JACKPOT
OPER COIN S.A.
• Monedero electrónico multi-moneda 25-50-100-200-500
• Doble o nada
• Medidas:
Ancho 400 mm.
Fondo 450 »
Alto 1325 »
OPER COIN - DPTO. DE DISEÑO Y DESARROLLO
MEDALLA DE ORO A LA EXPORTACION
1987
OC
OPER COIN, S.A.
Escalmendi, 11 - Teléfonos (945) 27 85 22/44 - Telex 35271 - OC E - Fax (945) 285983 - 01013 VITORIA
Santa María de la Cabeza, 92 - Teléfono (91) 473 46 48 - 28045 MADRID

JOAQUIN FRANCO y JESUS FRANCO

PRESENTAN EN

¡¡ESTRENO MUNDIAL!!



FER 88, mejor que nunca

El **Palacio Victoria Eugenia** (13.116 metros cuadrados) albergará en cuatro niveles, **182 stands**

- Los **sectores representados en FER 88** comprenden Máquinas «A», «B» y «C», billares, futbolines, ferias itinerantes, parques de atracciones, casinos, bingos, expendedoras, contadoras, componentes, sistemas de seguridad, informática, ordenadores, asesorías y servicios auxiliares.

- INTERALIA ha previsto los **servicios** de Recepción, Admisión de visitantes, Salón recreativo «A», Salón recreativo «Bebé» (0 a 8 años), teléfonos, guardarropa, agencia oficial de viajes, relaciones públicas, y un completo servicio de hostelería

Ya ha comenzado la reserva de stands

FACOMARE, FERIA DE BARCELONA e INTERALIA, entidades organizadoras de **FER,** han perfilado ya los últimos detalles para la puesta en marcha de la edición del presente año; una edición que, en aras de favorecer, si cabe, un mayor rendimiento comercial a los expositores que en pasadas ediciones, se ha adelantado justamente en un mes a las fechas que nos tenía acostumbrados. Lo que ha obligado a los organizadores a perfilar ya la reserva de stands, que se ha iniciado el 10 de mayo.

LAS fechas: **27, 28 y 29 de octubre;** el lugar: **el Palacio Victoria Eugenia del Recinto Ferial de Monjuic en Barcelona;** el motivo: **FER 88;** la cita: con todas y cada una de las personas que tienen algo que ver con el mundo del recreativo tanto en nuestro país como en el extránjero. La maquinaria que hará posible todo ello ya se ha puesto a trabajar en denodado afán para que cuando usted llegue, como expositor o como cliente, encuentre todo lo necesario para poder realizar sus negocios con las mayores comodidades y sólo entre profesionales.

»»

»»

Según ha informado **INTERALIA** en el dossier enviado a todos los posibles interesados **«el procedimiento de adjudicación de espacios será similar al de años anteriores, concediéndose prioridad a los expositores de la última edición de FER. Una vez efectuada la reserva, la adjudicación definitiva se realizará por riguroso turno de llegada de las órdenes de pago correspondientes al 50% del valor del espacio reservado, respetándose en el mayor grado posible las preferencias de cada expositor».**

Como en ediciones anteriores, los sectores representados en **FER 88** serán: **Máquinas recreativas «A»,«B» y «C»; billares; futbolines; boleras automáticas; juegos infantiles; equipos para ferias itinerantes y parques de atracciones; maquinaria para casinos y bingos; máquinas expendedoras; máquinas contadoras; componentes electrónicos; sistemas de seguridad; informática y ordenadores; asesorías y servicios auxiliares.**

Un verdadero Palacio

EL Palacio Victoria Eugenia cuenta con una **superficie total bruta de 13.116 metros cuadrados,** de los cuales, más de la mitad, **6.817 exactamente se dedicarán a exposición.** Los **182 stands previstos** por los organizadores estarán **distribuidos en cuatro niveles,** sin que por ello pueda decirse que existirán discriminaciones, dado que la excelente distribución interior del palacio posibilita que todos los espacios estén situados en zonas de amplio tráfico de visitantes, por lo que no existirán grandes diferencias entre stands.

Está ya previsto que, en el **Palacio de Victoria Eugenia,** se cuente con todos los servicios necesarios para que en su visita de carácter profesional, o en su estancia como expositor, usted pueda realizar sus negocios con la mayor comodidad, como si su stand fuera realmente una prolongación de su empresa. Entre estos servicios usted podrá encontrar los siguientes: **Recepción; admisión de visitantes; salón recreativo de tipo «A»** (8 a 18 años); **salón recreativo «Bebé»** (0 a 8 años); **servicio telefónico; guardarropa; agencia de viajes; relaciones públicas;** y un **completo servicio de hostelería compuesto por restaurante buffet, snack-bar, salón cafetería y self-service,** todo ello para visitantes, así como una **cafetería-snack-bar y un restaurante de exclusivo uso para expositores.** Por si todo ello fuese poco, el Palacio cuenta además con una **Sala de Reuniones con capacidad para 100 personas sentadas o 160 de pie.**

Si es expositor no se olvide de reservar su stand cuanto antes lo haga más posibilidades tendrá de elegir espacio y de no quedarse fuera del más importante acontecimiento comercial del mundo del recreativo en nuestro país; si está interesado en acudir como visitante no se olvide de anotar en su agenda las fechas **27, 28 y 29 de octubre. FER 88** le espera como un negocio abierto a todos los profesionales.

● Por primera vez, se contará además con un **Snack-bar** y un **restaurante exclusivo** para expositores y con **una Sala de Reuniones** con capacidad para 160 personas



Distribución FER-88

ZONA COMUNES Y DE SERVICIOS

- Hall planta baja:

Recepción.
Hostelería-visitantes.
Hostelería-expositores.

- Hall primera planta:

Sala de reuniones.
Secretaría General.

ZONA DE EXPOSICION

Nivel I.
Nivel II.
Nivel III.
Nivel IV.

Hall planta baja (650 m²)

- Recepción - Admisión de visitantes:

Stands revistas/Asociaciones Regionales H1/H7.
Stands Asociaciones Nacionales.
Salón recreativo «A» (8 a 18 años).
Salón recreativo «Bebé» (0 a 8 años).
Servicio telefónico.
Servicio guardarropa.
Agencia oficial de viajes.
Relaciones Públicas.
Aseos (hombres/mujeres).

Servicio Hostelería-Visitantes (500²):

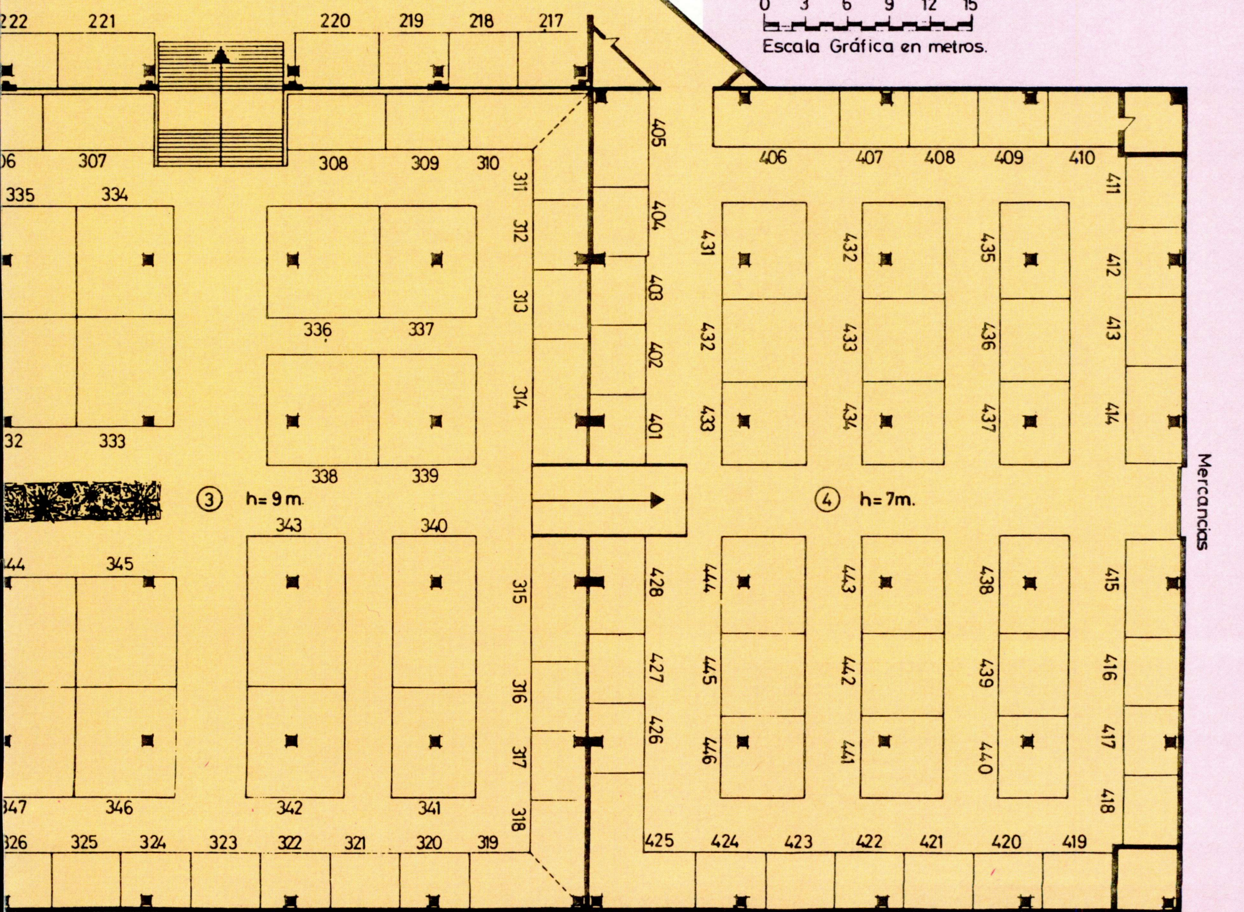
Restaurante Buffet.
Snack-bar.
Salón cafetería.
Self-service.

Servicio de Hostelería-Expositores (150 m²):

Cafetería - snack-bar.
Restaurante.

Hall primera planta (350 m²):

Sala de reuniones (120 m²): Capacidad 100 personas sentadas/160 de pie.
Despachos dirección y administración.
Secretaría General.



ZONA EXPOSICION

Nivel 1:
Zona ajardinada de entrada.
45 stand.
1.712 metros cuadrados exposición.
240 metros cuadrados ampliación posible.
Total: 1.952 m².
Aseos (hombres/mujeres).

Nivel 2:
44 stands.
1.760 m².
Bar visitantes.

Nivel 3:
Zona ajardinada de entrada.
45 stands.
1.703 metros cuadrados.
137 m² ampliación posible.
Total: 1.840 m².

Nivel 4:
1.265 m² exposición.

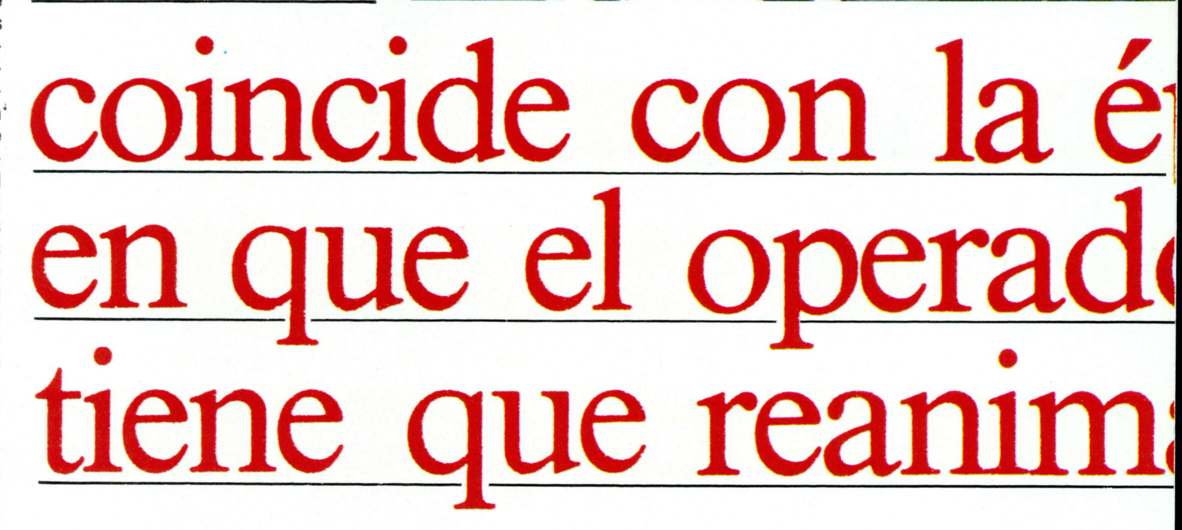
Total:
6.871 metros cuadrados (182 stands).
Superficie total bruta: 13.116 metros cuadrados.

Nuevas fechas para FER 88: 27, 2

LA Junta Directiva de **FACOMARE, Feria de Barcelona e INTERALIA** han llegado a un acuerdo por el que la edición del presente año de la Feria Española del Recreativo (FER 88) adelante su celebración a los días 27, 28 y 29 de octubre. Esta decisión, de gran trascendencia para todo el Sector debido a la importancia comercial de este certamen, se produjo a propuesta de la Junta Directiva de **FACOMARE**, por entender la mayoría de sus miembros que el adelantar en un mes la obligada cita de Barcelona, beneficiará a todos los expositores.

Reajustado el calendario, puestas de acuerdo las partes interesadas y justificado el adelanto «por razones puramente comerciales», no ha lugar a la polémica ni a las malas interpretaciones. Pero, por si todo ello fuera poco, hemos querido que sea el propio Presidente de **FACOMARE, Eduardo Morales** quien explique las razones que han aconsejado esta medida.





—La temporada baja está situada entre julio y septiembre y al celebrar la feria después de la temporada baja lo que hace únicamente es alargar una época de «impass» en cuanto a la compra de máquinas, y únicamente entendemos que lo mejor, es acercar lo más posible la feria a la temporada baja, convirtiéndola así en un lanzamiento del producto en la temporada más ágil. Este año sólo hemos podido conseguir adelantarla hasta el mes de octubre, a finales. El año que viene intentaremos que se celebre a últimos de septiembre-primeros de octubre, sin que coincida con las ferias que se celebran en otros países. Así servirá para los fines que se hacen las ferias, es decir, para que sea una plataforma comercial del sector de fabricación y distribución; y también para que coincida en la época en que el operador tiene que reanimar sus explotaciones y proceder a la compra de nuevos productos.

—¿Y esta conveniencia se había visto siempre? Lo digo porque la feria se había celebrado bien en abril o en noviembre.

—Lo que ocurre es que antes las fechas las ponía la organización y ahora la Junta de Ferias de FACOMARE quiere participar en esta decisión. Y es porque entendemos que el usufructo de la feria, es de los expositores. Por lo tanto la junta directiva está tratando de buscar el mayor resultado positivo de la feria.

FER, la única

—Queda claro que pretendéis una sola feria anual...

—Sí. Y esta feria, desde el punto de vista de los fabricantes y distribuidores debe de ser la feria del Sector, por esto la apoyamos. Aunque, por otro lado no podemos hacer un boicot a lo que otra empresa libre pueda organizar. Otra cosa es que los fabricantes quieran o no, según les interese. Eso es una libertad que cada uno debe de ejercer por su cuenta.

—¿Esto es una decisión tomada sólo por FACOMARE, porque, según tengo entendido, hubo un acuerdo en el que tanto, ANESAR, ANDEMAR y FEMARA se comprometieron a que sólo hubiera una feria anual, y sin embargo, luego han ido a...?

—Creo que eso no tiene mucha importancia. Es decir, puede haber ferias regionales o nacionales, incluso. Y los fabricantes y distribuidoes podrán adoptar la postura que más les interese. Hubo un miembro de la junta directiva de FACOMARE que dijo que «no se le podían poner puertas al campo» y, en este caso, a la iniciativa privada tampoco se le pueden poner puertas. Por todo ello, FACOMARE, tiene que ser consecuente con la libertad de las empresas y adoptar posturas que sean lo más convenientes para sus intenciones empresariales. Nosotros corporativamente, no podíamos boicotear una feria, pero sí podían hacerlo las empresas a título personal y

> *«Pretendemos que* ***en el 89*** *la feria se celebre a finales de septiembre o primeros de octubre»*

8 y 29 de octubre



EDUARDO MORALES

«En principio ***no estamos dispuestos a ceder*** *a ninguna otra asociación, ni patrocinio, ni "tajada" de FER»*

«En FER 88 habrá un ***Congreso-coloquio*** *sobre problemática del sector, mayor dimensión internacional y potenciación de la buena imagen del Automático»*

...poca ...or ...ar sus explotaciones»

«El punto de vista de los fabricantes y distribuidores es que ***sólo FER es la auténtica*** *feria del sector; por eso la apoyamos»*

por ese motivo, cuando se planteó la de Torremolinos y a la vez el Congreso de Madrid, una serie de fabricantes acordaron que no irían como empresa a dichos certámenes. Ese tipo de acuerdo puede valer en futuros eventos que se puedan convocar, y que sean distintos o ajenos a FER, ya que FER es para nosotros la feria representativa del Sector en España. Esto no quiere decir que estemos en contra de la iniciativa privada, sino que la empresa, a título particular, estima que no es interesante para sus productos o para su línea comercial el tener dos o más ferias.

»»

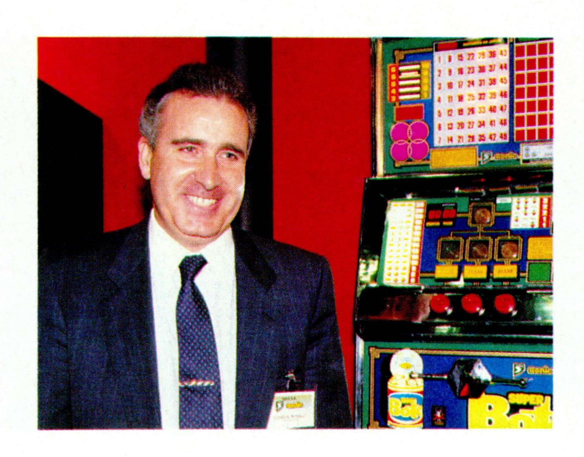


EDUARDO MORALES

«Se pretende ***no encarecer al usuario el coste*** *de la feria y respetar, en lo posible, los espacios que han tenido anteriormente los expositores»*

«El recinto de FER 88 contará con ***espacios libres más amplios,*** *mayor entrada, más restaurantes, mejor zona de guardería infantil y un "bulevar verde" en el pasillo central»*

«No creo que tengamos ***Ley del Juego*** *para FER 88*



»»» La feria para quien la paga

—Pero siendo FACOMARE la inspiradora de FER y, por lo tanto, la que se lleva parte de la rentabilidad de la feria, las otras asociaciones para estar de acuerdo puede que pidan su parte en el pastel, ¿no?

—No lo sé, no sé si las otras asociaciones tienen que estar de acuerdo con esto. Entiendo que el problema de la feria del Sector está mucho más legitimado por quien lo paga. Eso es una cuestión puramente de acuerdos puntuales o comerciales que se pueden llevar a cabo en virtud de que le interese a la entidad organizadora y a los patrocinadores.

—¿FACOMARE estaría dispuesta a ceder parte de los beneficios de la feria?

—No nos lo hemos planteado.

—No sé si le consta al señor Morales que, tanto ANDEMAR como ANESAR, para que asistieran, patrocinaran y bendijeran la feria de Torremolinos, recibieron un millón de pesetas cada una.

—Sí, ya lo sabía.

—¿Y cree que hay algún argumento para que, tanto ANDEMAR como ANESAR, puedan querer «tajada» en FER?

—Eso lo tienen que decir ellos, me imagino que tendrán alguno, aunque sólo sea el económico. En otros países, cada asociación hace una feria y boicotean a unas y otros a otras. Por todo esto es muy difícil llegar a acuerdos, porque, a veces, las situaciones que se provocan hacen que haya empresas que se vean abocadas a participar. Y otras que no querían ir se vean involucradas y tengan que ir por una cuestión de competencia, prestigio e imagen.

—¿Hay algo que podría argumentar FACOMARE para no ceder ese patrocinio de FER?

—Primero, y lo más importante, porque perdemos dinero, y segundo, porque hemos sido los primeros en apoyar la feria, y por lo tanto, aunque no tengamos ningún derecho adquirido, sí que hemos sido los que apostamos por esa alternativa. Y por otro lado, entendemos que lo mejor es estar en manos de un profesional como INTERALIA.

—Pero, insisto, si reclamaran los demás asociados...

—Nunca se ha planteado el tema seriamente de participar. Eso que argumentan de que hay un acuerdo, no se ha llevado a cabo nunca. Existe un documento muy antiguo, de un acuerdo de creación de una federación, pero jamás se dio el segundo paso. El primero fue la creación del ente, pero no se dio el segundo; por lo tanto, difícilmente se hubiera llegado al quinto o sexto, que hubiera sido el tema de la feria. Cuando yo fui elegido presidente tuve una reunión con las cuatro asociaciones, para ver cual era su postura en relación con las ferias, y ellos afirmaron que estaban de acuerdo con lo de la feria única.

FER 88, todavía mejor

—El año pasado usted vio la feria sin ser presidente de FACOMARE, ¿qué cosas le gustaría que tuviera FER 88, siendo ahora presidente de FACOMARE?

—Primero, que los espacios libres sean más amplios, esto ya se va a conseguir cambiando de palacio; se reduce el espacio de exposición y se incrementa el de servicios en cuanto a restaurantes, cafeterías, etc. El espacio infantil, con objeto de que los niños puedan tener un espacio mayor para poder estar mientras los padres estén viendo la feria, también se va a incrementar, así como la zona de entrada, para que el hall y el acceso del público sea más cómodo. También habrá un pequeño bulevar en el pasillo central con objeto de dar a la feria una sensación más agradable. Y, por otro lado, se ha intentado mantener el precio, con el objeto de no encarecer al usuario el coste de la feria; sólo se van a introducir los incrementos que nos vengan dados por la propia organización de ferias, por Feria de Barcelona. También se ha tratado de respetar los espacios que han tenido anteriormente cada uno de los expositores, con el objeto de que no existan problemas de ubicación; aunque esto lo hemos dejado en manos de INTERALIA, que para eso son los expertos. Así mismo pretendemos darle a la feria una mayor dimensión internacional y proporcionarle al Sector una mayor imagen a través de esta feria. También en FER 88 tendremos un congreso o coloquio, que se celebrará fuera de las horas de exposición para no molestar a los señores que van a hacer su negocio, sobre temas actuales del Sector. Se ha previsto una sala para unas seiscientas personas, para toda la gente que quiera participar en una mesa redonda y poder cambiar impresiones sobre los problemas que tiene el Sector. Creo que éstas son las principales innovaciones que se van a incorporar a la feria este año.

—¿Es Barcelona la ciudad ideal para la feria?

—Yo quisiera que, en el futuro, y cuando Madrid pueda ofrecer unas características y condiciones de feria equivalentes, fuera la sede de FER. Porque Madrid podría ser la ciudad ideal. O hacerlo alternando Madrid y Barcelona, lo que sería ideal.

—¿Cuál es su deseo para la cita de finales de octubre en Barcelona?

—Que el Sector estuviera perfectamente considerado en la Administración.

Que desaparecieran todas las dudas que hay en torno al futuro y espectativas del Sector.

Que los empresarios pudieran hacer una programación de sus empresas a un plazo medio, por lo menos.

Que el parque de máquinas estuviera garantizado por un sistema simple y ágil.

Que de alguna manera la competencia en la calle fuera lícita y no desleal.

Que no existieran las confrontaciones entre la hostelería y los operadores, y que el Sector respirara ética.

—¿Tendremos en FER 88 Ley del Juego?

—No.

—¿Está difícil el tema?

—Yo creo que ni siquiera está.

Sin comentarios. ■

EXPEMOCAR S.A.

Mendoza, 10-Telfs. (952) 321984-347919
Telex 79215 - Fax 347919 · MALAGA 29002



El mechero ideal
para tí y para él

FUNCIONA

fabricante en exclusiva de bolas de plástico (huevos)

Empresa líder en máquinas expendedoras de frutos secos, golosinas, bisutería, preservativos, etc.

Disponemos de una gran variedad de objetos de relleno.



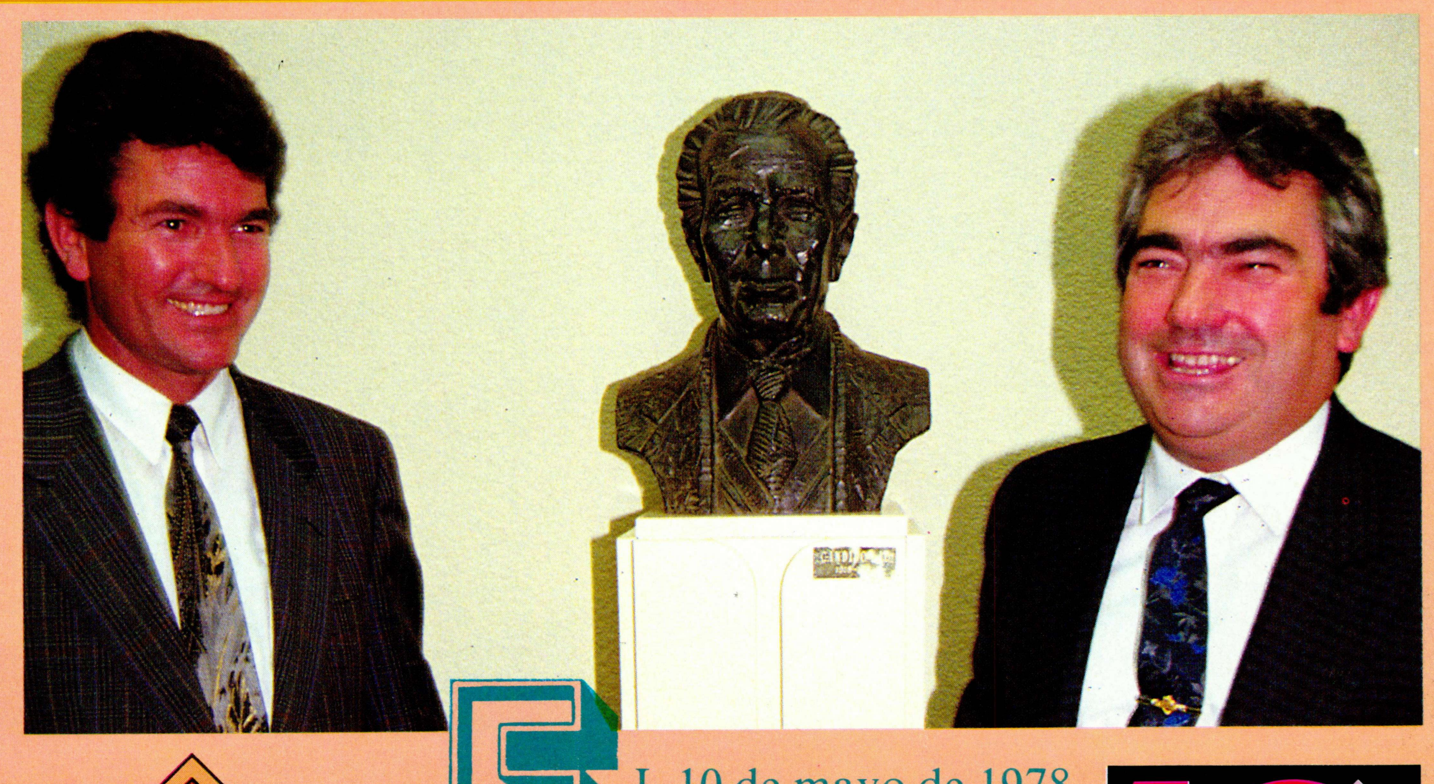


DELEGACIONES EN:

BARCELONA: GRAN VIA, 345 – TEL. (93) 423 84 80 – FAX
MADRID: C/. RODRIGUEZ LAZARO, 5 – TEL. (91) 462 24 02 – FAX
MALAGA: C/. TER, 27 – TEL. (952) 34 84 99 – FAX
SANTANDER: C/. CAMPO GIRO, 5 – TELS. (942) 34 44 44 - 33 99 66 – FAX
VALENCIA:
GRAN BRETAÑA: VICTORIA COURT, 44B – TEL. (0293) 78 22 22 – TELEX 926395 ENTEX G (WA) HIGH STREET – HORLEY SURREY (RH) 7 BB G.B.
AUSTRIA: WIEDENER HAUPTSTRASSE, 81 – 1050 WIEN – TEL. (222) 54 43 92
FRANCIA:



VIDA, PASION Y SUERTE DE LOS HERMANOS LAO







EL 10 de mayo de 1978 nació **CIRSA (Compañía Internacional de Recreativos, S. A.)** Ese mismo día comenzó a fraguarse una parte importante de la historia de este sector, en la que, naturalmente, los forjadores de aquella empresa, **los hermanos Lao, Manuel y Juan,** ocupan un lugar de honor.


10 CIRSA
ANIVERSARIO
1978 • 1988
VIDA, PASION Y SUERTE
DE LOS HERMANOS
L A O
CIRSA
MANUEL
«Defenderé este sector hasta el día del Juicio Final»
Mac Dermond
WHISKY
MAC DERMOND

HOY, diez años después, **CIRSA**, ya como **Compañía de Inversiones, S. A.,** supera, con creces, lo que aquellos dos hombres pudieron imaginar; su inteligencia, pundonor, capacidad de riesgo y, como no, amor a su obra, les han llevado a ser las cabezas visibles de un Grupo, que abarca a **más de cien empresas,** supera los **300 accionistas** y da trabajo a más de **3.000 personas. CIRSA** se ha convertido, sin duda, en un grupo empresarial importante del país y, por supuesto, del sector del juego, al que ha hecho decisivas aportaciones.

Sectores como el financiero, inmobiliario, agropecuario, gran consumo, casinos, industrial y juego, buena muestra de la realidad que **CIRSA** representa dentro del mundo empresarial español. Empresas como **UNIDESA, MUDESA, STARGAME, CIDINSA, INGESA y PECOSA** hacen patente lo que **CIRSA** representa; y dicen mucho de lo bueno que se puede hacer cuando existe un equipo humano capaz y profesional, dirigido con mimo por los que, a la vez, son sus jefes y amigos, **Manuel y Juan Lao.**

»»



*«Lo más importante de estos diez años es que **Juan y yo** somos más hermanos que nunca»*



VIDA, PASION Y SUERTE DE LOS HERMANOS LAO

*«Si hay alguien en este país **que esté orgulloso** de pertenecer a este sector, ese soy yo»*

LA reflexión, la recapitulación de lo que han sido estos primeros **3.650 días de la historia de CIRSA** no nos corresponde a nosotros hacerla, aunque la hayamos seguido día a día, mes a mes, a través de sus últimos siete años. No, la historia de los datos resultaría demasiado prolija y fría; por ello, hemos preferido que sean los **hermanos Lao** los que nos cuenten lo que ha sido su obra desde su misma gestación; y decimos los hermanos, en plural, porque, aunque lo que a continuación van a leer son declaraciones efectuadas por uno de ellos, en concreto de **Manuel,** ellos, y quizás este logro es el mayor milagro de **CIRSA**, forman una simbiosis perfecta, que lejos de alterarse con el tiempo, cada vez es más fuerte y entrañable.

CIRSA, pasión y suerte de **Juan y Manuel Lao,** de sus hombres y de cuantos, de una u otra manera formamos parte de este sector. Este reportaje homenaje sincero, a una obra que merece nuestra admiración y respeto. **CIRSA** ha cumplido sus primeros 10 años: ¡Felicidades!



LAO



«Las primeras máquinas que hicimos fueron las antiguas cataratas»

«No me arrepiento de nada, porque, gracias a Dios, las cosas me han ido bien»

*Con mimo y cariño cuidan los hermanos Lao todo lo concerniente a sus empresas: **máquinas y persona.** Y de ahí los buenos frutos... como el de la ya «histórica» **Mini Super Fruit***

—¿Cuál es el origen de CIRSA?

—CIRSA como Compañía Internacional de Recreativos, S. A., se constituyó el 10 de mayo de 1978, en un momento en el que pensamos que las máquinas recreativas se iban a legalizar. Hoy, justamente 10 años después, no podemos desvirtuar nuestro verdadero origen dirigido al negocio del juego, y ello a pesar de que, a lo largo de este tiempo, hemos decidido transformarnos en Compañía de Inversiones, debido a la política de diversificación que hemos seguido, hasta abarcar las diferentes divisiones de negocio que, hoy por hoy, abarcamos.

DE LOS BOLETOS A LAS CATARATAS

—Sin embargo, su relación con el mundo del juego es anterior...

—Efectivamente, con anterioridad a la creación de CIRSA existían los boletos, hoy ya legalizados, pero que entonces no lo estaban. Yo los conocía perfectamente, otros tuvieron su oportunidad, pero no se atrevieron y creo que ello se debió más al desconocimiento que tenían del negocio que a su carácter ilegal. Por aquel entonces comenzaron a introducirse en nuestro país las máquinas recreativas con premio, un tema que nosotros considerábamos, —y así ocurrió después— mucho más fácil de legalizar que el de los boletos. ¿Cómo llegamos a pensar esto? Pues reflexionando sobre la importancia turística de nuestro país, esto nos llevó a que los casinos, bingos y máquinas recreativas serían temas a legalizar en el futuro inmediato como un medio más de sacar mayor ganancia de aquellos millones de visitantes que estaban acostumbrados a jugar en sus países.

—¿Al principio, al no existir una reglamentación específica tendrían que actuar con mucha cautela?

—La situación era bastante confusa; no había nada escrito sobre el particular y teníamos que actuar con bastante prudencia. La reglamentación llegó al poco tiempo de instalarse las primeras máquinas. Y los políticos se dieron cuenta enseguida de que era necesario establecer una normativa sobre las mismas.

Recuerdo que, cuando la Guardia Civil veía una máquina, no sabía muy bien de qué iba el tema y siempre hacían preguntas; y si ellos, a su juicio, entendían que «eso» no podía estar en el establecimiento en cuestión, nos la hacían retirar.

DE CELASA A CIRSA

—¿Recuerda su primera máquina? ¿Dónde estaba ubicada?

—Era una catarata, pero no recuerdo dónde la teníamos colocada exactamente; desde luego, no debía ser muy lejos de casa.

—¿Fue la primera que fabricó?

—Sí. Las primeras que hicimos fueron las antiguas cataratas y una de luces que era tipo la «Robot», con dígitos, similar a los primeros prototipos realizados por RECREATIVOS FRANCO, que fue el primero en hacer una máquina para este mercado.

—¿Con qué capital comenzó Manuel Lao a construir su imperio?

—Realmente, cuando empezamos con las máquinas, teníamos ya una importante empresa de construcción, además de un establecimiento de hostelería; los recursos que generaba este último negocio los reinvertíamos en la construcción y así sucesivamente. Le estoy hablando del año 67. La empresa de construcción que teníamos mi hermano Juan y yo, junto a un tercer socio, se llamaba CELASA. Realmente en estos dos primeros sectores, que abarcamos, se ganaba algún dinero, no por los márgenes comerciales que obteníamos, sino porque no teníamos tiempo para gastarlo. El «boom» de la construcción lo cogimos en un momento fuerte; sobre todo fueron especialmente buenos los años 67 y 68. Por otro lado, el negocio hostelero fue siempre más humilde; el de la construcción era y sigue siendo diferente. Recuerdo que empezamos construyendo primero un bloque de siete viviendas, un segundo de veinte y así sucesivamente. Si lo haces bien, vendes mejor y la gente cree en tus realizaciones; se gana dinero. Y con ese dinero fue con el que comenzamos en el mundo del recreativo.

—Pero, concretamente, ¿cómo llegó a saber que existían las máquinas recreativas?

—Aquí mismo en Terrassa, en el establecimiento de un amigo. En su bar tenía instalada una máquina tipo catarata y viéndola pensé «esto es lo que va a sustituir a los boletos. Hay que enterarse bien de cómo funciona este asunto». A partir de ahí, entre en la dinámica del negocio: «Si compro una maquinita de estas —me dije—, y la instalo en un bar, algo me dará». Nuestra experiencia en la hostelería, las ganas de trabajar y la fe en el tema fueron suficientes para lanzarme en este negocio.

COSTE ECONOMICO Y DESGASTE HUMANO

—¿De volver a empezar haría lo mismo? ¿Se metería en el mismo negocio?

—Volver a empezar no le gusta a nadie. Lo que hemos hecho, ahí está y debería seguir estando. ¿Volvería a empezar en el mismo negocio? Si hay alguien que esté orgulloso en este país de estar en un sector como el del juego, especialmente las máquinas recreativas, ese soy yo; y no lo digo con sentido exclusivista, porque sé de otros que también lo están y no quiero ser más que nadie. Si volviese a empezar me pensaría antes de nada el coste a pagar, y no el coste económico, sino de desgaste humano. Si este coste fuese el que yo he tenido hasta ahora, naturalmente volvería a hacer lo mismo.

—¿Se arrepiente Manuel Lao de algo?

—No, arrepentirme de verdad, no; pero si me volviesen a ocurrir algunas cosas de las que me han pasado, las solucionaría de otra manera. No me arrepiento porque, gracias a Dios, las cosas me han ido bien.

—¿Qué ha sido lo mejor de estos 10 años?

—Lo primero que mi hermano sigue siendo mi hermano, en el sentido más literal del término; hoy somos más hermanos que nunca y eso es, sin duda, lo más importante que puedo decir. Juan sigue siendo mi mejor socio —sea esto dicho con el mayor de los respetos para los demás—, y mi mejor amigo; sea esto dicho con el mejor de mis respetos para los muchos amigos que tengo y que he conservado a lo largo de estos años.

En segundo lugar está el equipo humano que hemos logrado aunar a lo largo de este tiempo —ese cariño que nos tienen y que nosotros les tenemos—, esa fuerza que nos damos mutuamente para enfrentarnos cada día con mayor ilusión y empuje a nuestros proyectos; y esa adición que tienen a esta manzana que es CIRSA. Todo ello no se paga con dinero. Es un verdadero orgullo trabajar con estos hombres.

Debo de añadir que también estoy muy satisfecho de que, a pesar de los éxitos conseguidos, he sabido anteponer e incrementar mi humanidad por encima de todo. He podido seguir siendo la misma persona que he sido siempre. Una prueba de ello es que sigo desayunando donde lo hice siempre, con mi misma gente, con mis amigos de toda la vida, con aquellos con los que lo he hecho desde los 17 años. Quizás, en este tiempo he ganado en respeto a los demás y el respeto de los demás; y eso es muy importante.

»»»



VIDA, PASION Y SUERTE DE LOS HERMANOS LAO

*«La **sana competencia** nos ayuda a marcarnos metas cada vez más difíciles»*

»»

DE LA «ROBOT» A LA «MINI SUPER FRUIT»

—¿De qué máquina de las fabricadas en CIRSA se siente más orgulloso Manuel Lao?

—Hay dos máquinas que han marcado la historia de esta casa. Una fue la «Robot» y otra la «Mini Super Fruit». Significándolas no quiere decir que no haya habido más éxitos. Hay nombres como la «Lucky Player» y otros, que también han sido muy importantes. De la primera de ellas, la «Robot» tengo un especial recuerdo, ya que fabricamos 5.000 y no vendimos ninguna; esto nos puso al borde de la ruina y si no llegamos a ese extremo, es porque decidimos crear una empresa operadora, —ahí es cuando nace CIRSA como explotadora de máquinas— e instalarlas nosotros mismos; recuerdo que entonces nos dijeron que estábamos locos. También hay que resaltar la Mini, primero porque hizo ganar una posición importante a CIRSA y, en segundo, porque les permitió ganar mucho dinero a las empresas operadoras; creo que con ella se produjo el salto definitivo de las máquinas tipo «B».

—Esa es una de las claves del éxito de CIRSA, pero habrá otras...

—Hay muchas; no se puede decir que haya sido una sola la que nos ha conducido hasta la realidad que hoy somos. La más importante de todas es, sin duda, la forma en que me relaciono con mi hermano, el cariño y respeto que nos tenemos; nunca me he encontrado sólo y él tampoco. Quizás esa sea una clave fundamental en nuestro éxito. Otra puede ser, y de hecho así es, el confiar en nuestra gente, el tener fe en ellos . Si cualquiera de estas cosas —y otras muchas imposibles de enumerar, pero que también son importantes— hubiesen fallado, CIRSA no sería hoy lo que es.

—¿Cómo se consigue esa confianza, sobre todo la de los clientes?

—Ofreciéndoles un producto importante, con la mejor tecnología, y a un precio normal. Hemos dado un servicio en el que, durante muchos años, hemos perdido mucho dinero en atención al cliente; nosotros creíamos que algún día recogeríamos esos frutos y hoy los estamos recogiendo. En los momentos más difíciles hemos conservado nuestro laboratorio a pleno rendimiento, siempre creyendo y confiando en que la gente algún día reconocería nuestros esfuerzos confiando en nuestros productos.

*«De la **"Robot"** tengo un especial recuerdo: fabricamos 5.000 y no vendimos ni una...»*

*«... y de ahí **nace Cirsa** como operadora; decidimos crear una empresa para explotarlas nosotros mismos»*

«La confianza de los clientes se consigue ofreciéndoles un producto importante, con la mejor tecnología... y a un precio normal»





MANUEL LAO

SER FUERTE... Y LLORAR

—¿Alguna frustración personal a lo largo de estos años?

—Muchas, pero yo soy una persona bastante fuerte, a ello me ayuda el llorar, aunque parezca una banalidad. Cuando me entristezco, lloro un momento y después de ello cojo una fuerza muy grande. Ahora, cuando entiendo que me hacen algo que no me merezco, me voy de vacaciones durante unos días. Y soporto mejor aquello que me haya podido doler.

—¿Lo hace frecuentemente?

—No mucho, porque ahora ya saben el truco. De cualquier manera cuando hay discrepancias serias por algún tema y necesito reflexionar, para saber si la razón me corresponde a mí o a otro, aplico esta terapia. Y en honor a la verdad, he de decir que en el 90 por 100 de los casos, la razón le corresponde a la otra parte. En esta casa son frecuentes las curas de humildad.

LA APORTACION DE CIRSA AL SECTOR

—¿De la discrepancia nace la luz, o al menos eso dicen. ¿Qué ha aportado CIRSA al sector a lo largo de estos 10 años?

—No lo decimos nosotros, hay una parte del sector que dice que muchísimo, que CIRSA ha hecho muchas e importantes aportaciones al Juego y, muy especialmente, al Recreativo. Mi opinión no concuerda en su totalidad con la de ellos ya que, si CIRSA ha hecho muchas cosas, han sido posibles gracias a que en este país hay grandes operadores y grandes fabricantes. Unos, con su estímulo y apoyo hacen que nos esforcemos día a día por ofrecerles lo mejor: las máquinas que más recauden; otros, con su sana competencia nos ayudan a marcarnos metas, cada vez, más difíciles, a superarnos día a día.

—¿Cuáles son las actuales metas de CIRSA?

—CIRSA tiene su meta en explotación, en fabricación y en otros muchos sectores. No son metas egoístas y menos en el Recreativo, nosotros no queremos que desaparezca nadie, ni grande ni pequeño, incluso, estamos dispuestos a ceder parte de nuestra parcela dentro del mercado nacional. Cuando consigues poder decir esto de verdad, con el fin de contribuir a la estabilidad del sector, es que ya estás aportando algo renunciando a algo importante con la seguridad de que sabes que va a repercutir en el bien de todos. Eso siempre hay quien te lo agradece. Hacerle un favor a un operador es tener su



Reposteros de ilusiones, obradores de éxitos. Así con «lo que se cuece», vio ya hace unos años a los ***hermanos Lao****, el dibujante* ***Gallego****, antes de formar triunfal pareja con* ***Rey***

«Hacerle un favor a un ***operador*** *es tener su agradecimiento de por vida»*

agradecimiento de por vida; así es la gente de este sector.

—Sin embargo, no todos serán agradecidos, ¿no?

—No creo que tenga siquiera importancia nombrar un mínimo porcentaje de éstos.

—¿Es dura la competencia dentro del sector?

—Evidentemente, este es un sector muy competitivo, en el que cada empresa al sacar un producto, quiere marcar un estilo con él. Dentro de esto, hay quien sigue un sentido comercial normal y hay quien se desmadra. Hay factores que habría que analizar muy bien; tal es el caso de bajar el precio de las máquinas de la noche a la mañana en 25.000 pesetas. ¿Qué puede pensar la competencia? ¿Lo estás haciendo bien o mal? Seguramente, pensarán que les estás haciendo una competencia desleal, cuando, seguramente, lo haces porque has conseguido abaratar los costes de producción y puedes ofrecerle un mejor precio a tu cliente. La atención hay que llamarla con los productos, sin engañar a nadie, ofreciendo la mejor calidad al menor precio; en eso, debemos estar todos de acuerdo.

—¿Se han hecho cosas que no le han gustado al señor Manuel Lao?

—Por supuesto. Hay gente que piensa que, en este sector, no cabemos todos y eso no es cierto. Si entramos en un tema comercial normal y corriente, en una competencia leal, yo siempre estaré de acuerdo con quien lo haga. Lo que ya no puede gustarme es que haya personas que se saquen de la manga patentes y otras cosas por el estilo y quieran jugar de una forma rara. No obstante, también lo aceptamos y la prueba la tienen en otras muchas ocasiones en que han sucedido temas de este tipo; la prueba está en nuestra tranquilidad, en nuestra forma de hacer las cosas. Y desde luego, no voy a ser yo quien diga qué parte tiene razón, eso deben ser los jueces.

«Soy una persona bastante ***fuerte;*** *a ello me ayuda el* ***llorar****»*

«Hay gente que piensa que, en este sector, ***no cabemos todos;*** *y eso no es cierto»*

«No me gusta que haya personas que se saquen de la manga ***patentes raras****»*

«Hemos resultado muy perjudicados con la demanda de ***Recreativos Franco****»*

«Desde junio del año pasado, hasta marzo de éste, ***hemos perdido mucho****»*

EL CONTENCIOSO CIRSA-FRANCO

—Evidentemente se refiere usted al contencioso entre CIRSA y RECREATIVOS FRANCO. ¿Se sienten ustedes perjudicados?

—Nosotros hemos resultado muy perjudicados en los últimos tiempos. Hemos sufrido mucho desde junio del año pasado. Hasta febrero o marzo de este año no hemos podido reaccionar ante el tema de las patentes y hemos perdido mucho. En cualquier caso, creo que las formas que se han empleado no son las correctas; pero si los demás piensan que había que hacerlo así...

—¿Siguen depositando los 200 millones de fianza, que les exigió el juez por cada mes que siguieran fabricndo las máquinas que fueron motivo del litigio?

—No, desde febrero, ni tenemos en nuestros almacenes ese producto, ni lo fabricamos; ni ese, ni nada que se le parezca. Nuestra obligación acaba ahí. Ahora hay que esperar a que la Justicia diga quiés tiene la razón.

—¿Existe algún temor en CIRSA por el desenlace de este asunto?

—Con seis dictámenes, uno de los cuales es del Colegio de Ingenieros de Madrid, otro del de Barcelona y otros cuatro de otros tantos catedráticos, en los cuales se nos otorga la razón a nosotros, comprenderán que estemos muy tranquilos. Ha sido una jugada comercial que no me ha gustado nada y que, gracias a Dios, hoy ya la hemos superado. Si lo que actualmente pretende RECREATIVOS FRANCO es retirar los 2.000 millones de pesetas de fianza no podemos estar de acuerdo; nos negamos rotundamente. Y eso el juez lo tiene muy en cuenta. Esto no es un juego de niños; ahora no podemos decir que aquí no ha pasado nada y hacernos una foto juntos dándonos un abrazo y ya está. La foto nos la podemos hacer, también darnos un abrazo y charlar de lo que se quiera, menos de ese tema; porque ese tema sí que ha pasado. ¿Por qué RECREATIVOS FRANCO quiere retirar ahora las medidas cautelares? ¿Por qué dice que ya no tiene interés o por qué cada día que siguen en vigor esas medidas CIRSA incrementa su factura? Vamos ya por 4.000 ó 5.000 millones de pesetas y si esto continúa, llegaremos a más.

A raíz de toda esta historia y mientras en los seis primeros meses del pasado año cubrimos en 50 por 100 de nuestras previsiones de fabricación, en los seis últimos, más enero y febrero de este año no hemos llegado ni al 10 por 100. Y eso, en un grupo de 3.000 personas, aunque sea sólo en sueldos, supone una fortuna.

»»



VIDA, PASION Y SUERTE DE LOS HERMANOS LAO

*«Con **seis dictámenes,** que nos dan la razón, estamos muy tranquilos y confiados»*

»»

Ahora es cuando ya no se puede decir que aquí no ha pasado nada e intentar una fianza de 2.000 a 50 millones de pesetas. Para eso está la otra parte, en ese caso nosotros, para decirle al juez: «Mire usted esto no es así, estos señores pueden retirar las medidas cautelares si ellos quieren, nos parece estupendo; lo que no debe o no debería dejarles retirar usted es la fianza de 2.000 millones de pesetas, porque nosotros ya tenemos facturas que superan ese dinero y de esas pérdidas alguien se tiene que hacer responsable».

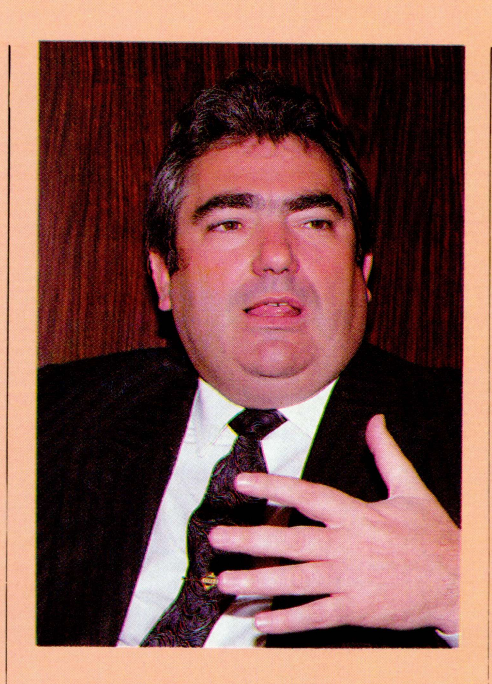
El tema, desgraciadamente, ya no puede zanjarse sólo con buenas intenciones, hemos estado muchos meses parados y con tan sólo unos cuantos hombres en el laboratorio trabajando, intentando hacer un producto totalmente diferente para poder sustituir al anterior. Esto le ha costado un serio disgusto económico al Grupo CIRSA...

—¿Se ha superado ya ese bache?

—Sí, pero si no hubiéramos sido inteligentes. Si en lugar de dedicarnos a trabajar duro nos hubiéramos dedicado al cotilleo, en estos momentos, lo estaríamos pasando muy mal. Hoy vemos cómo los nuevos modelos salidos de nuestras fábricas, siguen funcionando a plena rentabilidad; igual que los modelos anteriores. La gente, como he dicho antes, tiene confianza en lo que hacemos; Y no necesitamos el comodín para nada.

Llegados a este punto tenemos que decir también que si en el mercado hay una «Golwing» que hacía el Swing, que es el cambio de figura, o en inglés, el cambio de pareja, dirá que me da igual ponerlo arriba que abajo. Si a eso le añadimos que hay otras patentes similares desde hace muchos años y que por lo tanto eso no es ningún invento; si a eso le añadimos quien inventó el respín, o el swing que acabo de mencionar, o el avance... ¿Quién inventó todo eso? CIRSA; entonces, creo que el tema debe estar bastante claro.

Si por el contrario me preguntan ¿quién inventó el bombo?, diría que la Lotería Nacional; pero reconocería que a las máquinas lo ha aplicado FRANCO y, ante ello, no me queda además más remedio que decir: «¡Olé! ¡Chapeau señores!» Es verdad y así lo reconozco, me parece una idea genial, que si algún día tuviese intención de aplicar a mis máquinas, tendría que decir: «Joaquín y Jesús Franco: decidme cuánto me cuesta o cuánto me vais a cobrar si aplico el bombo a una máquina recreativa». Eso sería lo correcto, y como así es como procede CIRSA en estos tiempos y desde su fundación. Pero otra cosa es reclamar derechos sobre algo que no es patentable. Una filosofía no se puede patentar. Y si alguien quiere patentarla tendrá que demostrar el mecanismo que hay en esa filosofía. Es como si yo pregunto: «¿Quién tiene el mecanismo de la ruleta?» Pues quizás hay alguno que salga diciendo que la tiene patentada, pero que nunca se le ocurrió hacerla. Pues habrá que reconocerlo y aceptarlo,



*«En febrero ya no hemos depositado los 200 **millones de fianza,** ya que, desde entonces, ni fabricamos, ni tenemos en nuestros almacenes el producto en litigio»*

*«Cada día que siguen en vigor esas medidas, se incrementa la factura de CIRSA; ya vamos por los **5.000 millones;** y si esto continúa...»*

*«Comprendo que en Recreativos Franco estén cansados de que les copien máquinas; pero de eso a decir que en **CIRSA** no hemos inventado nunca nada...»*

¿no? Esto es así porque aquí sí que existe un mecanismo. Entiendo que en RECREATIVOS FRANCO estén cansados de que les copien máquinas; lo que ya no alcanzo a comprender es que se diga que CIRSA no ha inventado nada. Con eso lo que consiguen es favorecerme; no sé si se habrán dado cuenta de ello.

—El nuevo Presidente de FACOMARE, Eduardo Morales, propuso entre sus primeras medidas, la creación de una Junta de Arbitraje. ¿Cree que con ella podría haberse evitado, al menos en parte, este contencioso?

—Me parece que es una buena idea y las buenas ideas siempre son de agradecer. En este caso el daño ya está hecho. No es que nos empeñemos nosotros, es que se ha cometido un daño y alguien tiene que responder por ello. Esto no quiere decir que nosotros estemos encerrados en una idea fija. No, en CIRSA estamos siempre abiertos al diálogo. Pero lo que pueden tener claro, es que en este caso no somos nosotros los que tenemos que dar el primer paso; esto lo tenemos clarísimo. Si hay que llegar a un diálogo nosotros estamos dispuestos a participar en él, pero creo que el mal está hecho ya y que ahora hay que esperar a que la Justicia decida. En cualquier caso, si perdemos no vamos a llorar y si ganamos tampoco lo vamos a celebrar con champán.

RESERVAS, INVERSIONES Y ESPECTATIVAS

—La diversificación ha sido una política seguida por el Grupo CIRSA en los últimos años; ¿es ello una forma de asegurar el futuro?

—El futuro lo hemos asegurado de dos formas:

1.º) Creando unas reservas en pesetas contantes y sonantes —nada de piedras y edificios—, que no se van a gastar nunca. Estas reservas las aumentamos con cada nueva persona que se incorpora con nosotros; y así vamos consolidando nuestro porvenir y el de nuestros trabajadores.

2.º) Diversificando inversiones; con esto pensamos que el Grupo corre menos riesgos, y ello nos permitirá siempre trasladar a nuestro equipo —que nos ha costado mucho crearlo— de un sector a otro; en caso de que alguno de ellos no responda a nuestras espectativas.

—¿En qué sector tiene más confianza? ¿En el del juego, quizás?

—En todos, si fuese de otra forma dejaríamos aquellos que no merecieran nuestro interés. El juego, que va perdiendo importancia dentro del crecimiento global del Grupo —y así tenemos previsto que siga sucediendo en los próximos años—, es un sector importante y que merece nuestra confianza; es muy difícil que las máqui-

«No estamos de acuerdo en que Recreativos Franco quiera retirar ahora los ***2.000 millones de fianza****»*

[redacted]



«Me parece una ***idea genial de Franco,*** *el que haya aplicado el bombo a las máquinas»*

[redacted]

Héctor y Aquiles; Miguel Angel y Leonardo; Newman y Redford... Real Madrid y Barca. Los grandes, al parecer, siempre han estado obligados a competir y rivalizar: como ***CIRSA*** *y* ***FRANCO****. Así vio, en su día* ***Zulet,*** *amañando* ***«Las lanzas» de Velázquez,*** *una de las reconciliaciones de los dos líderes del sector*

nas desaparezcan de los bares así como así; nuestros casinos están en pleno crecimiento; lo mismo podría decir de los salones. Y como de éstos, de cualquiera de los sectores que abarca nuestro Grupo.

—¿Piensa ampliar estos sectores en el futuro?

—Hay que tener en cuenta que nuestro país es y seguirá siendo, cada vez de forma más importante, un país de recreo, un país que parece pensado para la era del ocio que estamos empezando a disfrutar; un país nada caro y muy bonito, al que los europeos vendrán cada vez en mayor número a divertirse; en este sentido están puestas nuestras miras. Hay negocios de diversión que nos están interesando mucho, pero ahora mismo no puedo decir si vamos a apostar por uno u por otro tipo de negocio.

—¿Teme el porvenir?

—No. Nuestro Grupo no va a caer nunca en un error —bastante habitual en otras empresas—, como es el intentar crecer sin control. Nosotros nunca intentaremos hacer más de lo que realmente podemos.

—El estar al día siempre es importante, ¿no? ¿Qué significa la investigación dentro de CIRSA?

—Nuestra industria aplica las técnicas más modernas. Debemos estar entre las 10 y 12 empresas más importantes de este país, por la moderna tecnología que utilizamos en la elaboración de nuestros productos. Nuestra preocupación por estar al día es constante, algo que, desgraciadamente no suele ocurrir dentro del recreativo. Y lo conseguimos, fundamentalmente, gracias al laboratorio de que disponemos y en el que trabajan 65 ingenieros, que casi un 100 por 100 dominan ya el dibujo asistido por ordenador. En los departamentos de Diseño —Mecánico y Técnico— todo se realiza con ordenador, lo que supone un gran avance y una gran ventaja. En esta casa hemos sabido invertir en la preparación de nuestros hombres; hemos tenido gran paciencia de enseñarles y ellos la gran virtud de aprender. Nuestro laboratorio es uno de los más importantes de este país y eso, naturalmente, tiene que notarse en el perfecto acabado de nuestros productos.

«CIRSA está entre las 10 ó 12 empresas más importantes del país por la ***moderna tecnología*** *que utilizamos»*

[redacted]

»»



VIDA, PASION Y SUERTE DE LOS HERMANOS LAO

«De los 10 ó 12 empleados que éramos en un principio, ***seguimos casi todos*** *en CIRSA»*

DE 10 A 3.000 EMPLEADOS

—¿Recuerda a su primer empleado?

—Sí, por supuesto que sí. No fue uno en concreto, sino que tenemos que hablar en plural. Los primeros empleados de CIRSA como tal, o antes, incluso, de la existencia de este grupo, están todos en la casa y desempeñan puestos acordes con sus actuales capacidades, pues ellos también han evolucionado en consonancia con los tiempos. De aquella primera época, y que ahora recuerde, están el actual responsable del departamento de expediciones del grupo —incluidos los productos de gran consumo—, Antonio Vila. Hay otros, como Luque y muchos más... incluido el cantante de nuestra orquesta, un conjunto moderno que anima nuestras fiestas. De los 10 ó 12 que éramos en un principio, estamos casi todos.

—¿En qué momento CIRSA deja de ser los hermanos Lao y empieza a ser responsabilidad de sus equipos de trabajo?

—Es importante que se cite a los hermanos, a Juan y a mí, porque a veces se personifica demasiado en uno sólo y eso no es justo. Cuando se habla de CIRSA hay que hablar de Juan y Manuel Lao, aunque haya habido veces en que yo haya tirado más de la empresa. En otras ocasiones, y ahora es una de ellas, es Juan y no yo el que verdaderamente encabeza este grupo, el que se cuida de los nuevos negocios y de las gestiones importantes. No es que yo, en estos momentos, está fuera de juego sino que me dedico a otras actividades más relajadas, más tranquilas.

Pero la pregunta era otra y con respecto a ella he de decir que, a partir del 5.º año, ya teníamos hombres formados con nosotros; hasta entonces no habíamos dejado las riendas más que en un 10 por 100. Y ahora mismo, a los 10 años de nuestra creación como grupo, éste está dirigido ya por ellos, no por Juan y Manuel Lao, a los que tan sólo nos queda por ceder el protagonismo. Pero incluso para la cesión de esto, tenemos marcado un plazo concreto, el 10 de junio de 1989; en esta casa se marcan las metas y se tratan de cumplir al 100 por 100.

—¿Y qué harán ustedes entonces?

—Haremos un poco lo que estamos haciendo ahora: ayudar a conseguir los objetivos de nuestros hombres y mujeres, de nuestros directivos, pero desde un segundo plano.

LA PROMOCION DEL PERSONAL

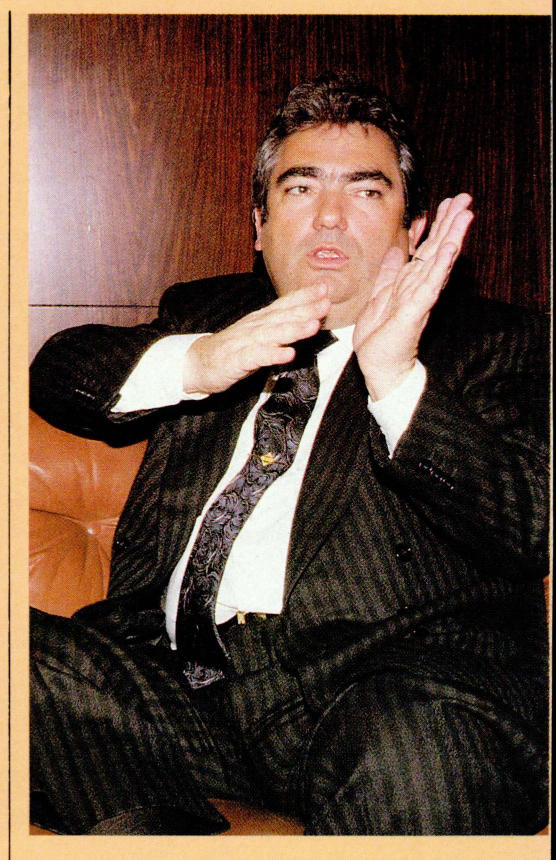
—¿Contribuye CIRSA a la preparación y promoción de sus empleados?

—Esto es fundamental. Nuestro presupuesto de formación de personal durante el año pasado fue de 50 millones de pesetas. Y en el presente año tenemos previsto una partida de 75 millones para ese fin. Pocos se pueden dar una idea de cómo se gasta aquí el dinero en la promoción, a través de la cualificación profesional de nuestros hombres y mujeres. Por ejemplo, tenemos un director administrativo que lleva con nosotros 8 años, si este hombre no fuese recibiendo una adecuación periódica a las nuevas técnicas, hoy seguramente no podría desempeñar ese cargo. Por ello, preferimos pagar a nuestros empleados cursos de un mes, dos, o el tiempo que haga falta, antes que tener que prescindir de sus servicios.

—¿El factor humano es, por tanto, importante dentro de CIRSA?

—Ya lo creo que es importante. Con nosotros tenemos a gente muy cualificada que se dedica a la promoción social de nuestros empleados. Al frente de la División de Factor y Entorno Social tenemos a Emilia Simón, que fue director financiero de la firma hasta hace 6 meses; y con él, a Luis Miravitlles, Marcel Molins y todo un equipo que se dedica a mantener el bienestar de nuestros hombres y mujeres a lo largo de los 365 días de cada año.

Buena prueba de ello, del interés por nuestra gente, es que varios directivos de CIRSA están en el extranjero efectuando cursos especiales totalmente sufragados por el Grupo, incluyendo su sueldo.



Cuando terminen quizá se queden en cada país, para iniciar delegaciones propias. Podría poner más ejemplos, pero creo que esto es una muestra más que suficiente.

DIVISION INDUSTRIAL

LA más importante de las actividades, por el volumen que suponen sus inversiones, se centra en la **División Industrial**, siendo las empresas **UNIDESA, MUDESA y STARGAME** las más representativas.





*«Nuestro presupuesto de este año para **formación del personal** asciende a 75 millones»*

*«A veces me río cuando la gente piensa que el **éxito de CIRSA** está exclusivamente en poner maquinitas»*

*«Cualquier problema de nuestros empleados **lo hacemos nuestro** y tratamos de resolverlo entre todos»*

LOS SECRETOS DE UN EXITO

—Supongo que esto resultará tremendamente efectivo para el rendimiento de los trabajadores y, por lo tanto, para los resultados de las empresas de los hermanos Lao.

—A veces me río cuando la gente piensa que el éxito del Grupo CIRSA está exclusivamente en poner maquinitas y en ganar mucho dinero con ellas; eso no es cierto. El juego no representa, en estos momentos, más que el 45 por 100 de nuestro volumen de facturación; y tenemos en mente que en el año 90 estaremos en el 30 por 100, y en el 92 esperamos reducirlo a un 10 ó 15 por 100. Eso se consigue en base a un equipo preparado, que nos permite abarcar otros sectores, diversificar, y asegurar así un futuro que, en definitiva, es el nuestro.

—¿No se tiende a personalizar demasiado en este sector?

—Efectivamente, en todo el sector hay unas personas que destacan y otras que, a pesar de realizar un buen trabajo, no son conocidas. En nuestro caso, estamos tratando desde hace tiempo que no sea así. Como muestra, diré que ahora mismo, estamos construyendo una urbanización de 200 chalets, de la que yo vi el solar cuando ya estaba comprado; eso qué quiere decir, que hay un equipo humano que se ha enterado que se vendía un solar, que lo ha ido a ver, que se ha enterado de su situación legal y que, creyendo que nos podía ser útil, lo ha comprado. En esta casa tenemos negocios muy importantes en los cuales, ni mi hermano, ni yo intervenimos en absoluto. En el campo industrial, por ejemplo, puedo decir que, personalmente sólo he estado una vez en MUDESA, por lo que no debo afirmar que conozca realmente esa empresa.

—¿Son los empleados una gran familia dentro de CIRSA?

—Este es un Grupo familiar por excelencia; cualquier problema de nuestros empleados, sea cual sea y sea quien sea, lo hacemos un problema nuestro y tratamos de solucionarlo entre todos. Hay una serie de aspectos marcados, con respecto a las pautas de conducta y sociabilidad, que todos sabemos que tenemos que cumplir, y así lo hacemos.

EL ESTILO CIRSA

—¿Es así como se ha conseguido crear el estilo CIRSA?

—Eso es importantísimo; lo que más tenemos es estilo; estilo en nuestra forma de actuar, de trabajar, de comportarnos entre nosotros y con los demás. Estilo en nuestros productos, en la forma de hacerlos pensando en los clientes y en la rentabilidad que de ellos puedan sacar. Yo soy el único que rompe los moldes, porque si ves a Juan es un hombre con muchísimo estilo.

*«En CIRSA lo que más tenemos es **estilo;** al único que se le permite romper moldes es a mí»*

—¿Se consigue eso con alguna fórmula especial?

—No. Muchos se preguntan qué pasa con el Grupo CIRSA, qué les damos a nuestros hombres y mujeres para que se diferencien del resto de los trabajadores de este país... Yo, a todos los que se hacen esas preguntas, les diría simplemente que mucho cariño; porque aquí no se reparten sobres. Pero por nuestra forma de actuar, de comportarnos con ellos, es lógico que recibamos como recompensa la entrega diaria de nuestros trabajadores. Si ellos ven que invertimos en investigación, que aplicamos en nuestra empresa lo más moderno que hay, que tenemos comprada una parcela de 32.000 metros cuadrados en Barcelona, etc.... saben que estamos tratando de asegurarles su futuro, y pensando en ellos, antes que en otra cosa.

—¿Participan los trabajadores en el capital de la empresa?

—No; no tienen acciones, pero conocen la buena voluntad de los actuales accionistas. Además, saben que el 50 por 100 de las empresas del Grupo son nuestras al 100 por 100 y eso les da seguridad. Es para mí un orgullo poder decir que, en estos diez años, no hemos tenido ni un sólo conflicto, ni un problema. Esto no es un milagro, es el fruto de un trabajo diario pensando en nuestros trabajadores, corriendo riesgos, pero siempre riesgos controlados por ellos.

—¿Saldrá a Bolsa CIRSA?

—No. En este momento no pensamos que nuestras acciones se coticen en Bolsa. El planteamiento de crecimiento previsto para los próximos dos años, más o menos, creemos que lo podemos cubrir nosotros. Sin embargo, no nos cabe ninguna duda que, si este Grupo sigue un crecimiento similar al actual, si el perso-

UNIDESA, Universal de Desarrollos Electrónicos, S. A., es la Compañía dedicada básicamente al desarrollo y **fabricación de Máquinas Recreativas y de Azar**, si bien se ha acometido la diversificación de su técnica electrónica, para ser aplicada al campo informático y de las telecomunicaciones. La actividad de **UNIDESA**, abarca todo el proceso de **investigación**, **diseño** y adecuación a los distintos mercados, tanto por lo que respecta a **máquinas recreativas** como a otros productos o **elementos electrónicos** de aplicación a sectores diversos.

MUDESA, Muebles y Desarrollos S. A., es la empresa cuya actividad se dirige a la elaboración de mobiliario en general y especialmente a la **línea marrón de electrodomésticos** (equipos de sonido, receptores de radio y televisión), así como a muebles para **equipos de juegos recreativos** de distintos tipos.

STARGAME, S. A., dedicada a la fabricación y montaje de **material electrónico** basa su producción en diseños propios de **máquinas recreativas sin premio**, habiendo alcanzado un destacado nivel creativo en el segmento de los tradicionales **«Pin Ball»**.



10 CIRSA ANIVERSARIO 1978 • 1988

VIDA, PASION Y SUERTE DE LOS HERMANOS LAO

«Para mí, la familia lo ha sido todo; lo es y lo seguirá siendo»

»»

nal sigue respondiendo como hasta el presente, con el equipo humano que tenemos, con esos más de 500 directivos, podemos mover muchísimo más negocio del que movemos en la actualidad. Pero en este momento estamos en la fase de consolidación del Grupo; no nos preocupa tanto el crecimiento como el consolidar nuestras actuales posiciones. Y para ello, no necesitamos ningún tipo de ayuda económica que no sean las normales, como bancos y demás.

—¿Pero si el Grupo continúa como va, tiene muchas posibilidades de crecer ampliamente?

—Eso es cierto, creemos que en los próximos 10 años, si continuamos como hasta ahora, y no hay nada que nos permita pensar que va a ser lo contrario, tenemos muchas posibilidades de multiplicarnos por cuatro. En cualquier caso, y en el plazo no establecido, que puede ser de 2, 4 ó 20 años, a lo mejor, nos vemos en la necesidad de pedirle a los inversores que participen en nuestra empresa. Pero no tenemos prisa, en nuestro Grupo hay un lema muy bonito: «Hasta dentro de 100 años no nos vamos a plantear si continuaremos o no». En CIRSA se juega muy a futuro, pero nos gusta ir asentando los pilares sobre bases firmes.

—En ese futuro inmediato está el año 92, con las olimpiadas, la Expo 92 y el V.º Centenario. ¿Va a hacer algo especial esta empresa con esos motivos?

—De momento, tenemos un pinball que se va a llamar Sport 92, pero no nos podemos volver locos con este tema y pensar que en ese año se va a decidir todo en este país, ni en una empresa. La empresa —al menos en CIRSA así es—, se hace día a día y, desde luego, aunque hagamos algo cara al 92 no nos vamos a volver locos y por ello invertir en temas que no tengan una rentabilidad asegurada. Estamos pensando, sin agobios, en algunos proyectos, tanto en el tema de construcción como industrial, pero pocas cosas son las que tenemos medianamente perfiladas para el 92. Quisiéramos hacer en Sevilla un gran edificio, y en Barcelona haremos algo importante; puede que inaugurar nuestra nueva sede central.

HERMANOS, ESPOSAS, HEREDEROS

—¿Hasta qué punto es importante la familia en la vida de Manuel Lao? ¿Han sido ellos un apoyo importante en su vida empresarial?

—Es imposible hacer un Grupo como el nuestro de más de cien compañías, 172 delegaciones, 3.000 hombres y nuestro volumen de facturación si no tienes al lado una mujer que te ayude y te comprenda. Tanto mi hermano Juan como yo, hemos tenido esa gran suerte en la vida. Nuestras esposas nos han apoyado mucho, y además por si esto fuera poco, se llevan entre ellas como si fueran hermanas.

La familia para mí lo fue todo, lo es todo y seguirá siéndolo todo. Claro que en este momento, al estar en un Grupo como CIRSA con 3.000 empleados, la familia se ha ampliado. Tanto Juan como yo, hemos tenido la gran satisfacción de crear un grupo de hombres de los que, diariamente recibimos muestras de cariño. Lo que hemos ampliado, por decirlo de alguna manera, es el comedor de la casa; hemos fundido la casa con la empresa. Con todo hemos creado esta gran familia que es el Grupo CIRSA.

—¿Trabaja algún familiar en la empresa?

—Los hijos todavía son jóvenes, están estudiando aún y en su día ya decidirán si quieren estar o no en el Grupo. Lo que sí está claro, y ellos lo tienen muy presente, porque así se lo hacemos ver tanto mi hermano como yo, es que CIRSA está dirigida por hombres y este sillón se lo tendrán que ganar a pulso. En principio yo diría que nuestros hijos no van a ocupar nuestro sillón, ni mucho menos. Si lo ganan, lo ocuparán y si no, tendrán dificultades para llegar hasta él; no obstante, tendrán a sus padres para ayudarles al máximo.

Sí que trabajan en el Grupo otros familiares, en concreto dos de nuestros cuñados y mi suegro. Este último, trabaja como contable en una de las compañías; el cuñado de Juan lleva todo el tema de contabilidad en una de las compañías y mi cuñado dirige una de las más antiguas del Grupo.

—¿No es duro el dedicar más tiempo a la empresa que a la familia? ¿No supone ello demasiadas renuncias?

—Por supuesto que sí, pero las cosas han ido variando y ya no es lo mismo que antes. Hoy, a Dios gracias, puedo pasar los fines de semana con la familia; y entre semana le dedico todas las horas que puedo. El Manuel Lao de hace dos años no es el miso de ahora; al menos por cuanto a su tranquilidad personal se refiere.

GESTION, IDEAS Y «CHORRADAS»

—¿En qué ha variado su vida en los últimos tiempos dentro de la empresa?

—Ahora me dedico más a pensar que a gestionar temas. Por las mañanas reflexiono y tengo 10 ó 12 ideas diferentes; de esas, 10 ó 12, la mitad son «chorradas» y yo mismo las rechazo; otras tantas me da vergüenza exponerlas. Y de las que quedan, a lo largo de muchos días, alguna de toma en consideración. No acierto todos los días ni mucho menos. ¿Por qué acierto en un mayor porcentaje que los demás? Porque pienso muchas; ahora tengo tiempo para hacerlo, para estar relajado, para estar más tiempo con la familia.

DIVISION OPERACIONAL

AREA GRAN CONSUMO

DURANTE 1986, **CIRSA** acometió una nueva diversificación de sus actividades, con la creación de una área específica para la comercialización de **productos de gran consumo**, a través de su empresa **CIDINSA (Cirsa Internacional Distribution, S. A.).**

El marco de actuación de esta Compañía se circunscribió en principio, al **sector hostelero**, aprovechando la estructura que el Grupo tiene dispuesta en todo el territorio español para dar servicio a las máquinas recreativas, pero progresivamente está expandiendo su oferta hacia otros sectores.

CIDINSA inició su actividad con dos productos de marca propia y calidad superior. El **whisky escocés MAC DERMOND** y el **café OQUENDO**, a los cuales han seguido frutos secos bajo la marca **FRUGALINOS** y el excelente **ron BERMUDEZ**.



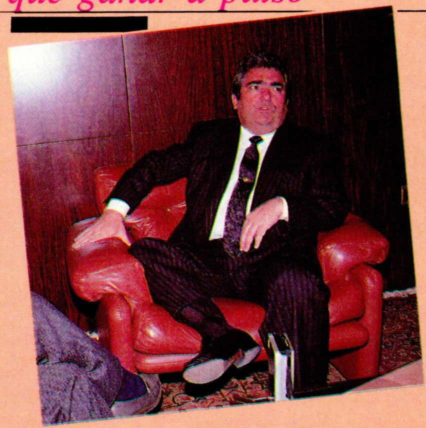
AREA COMERCIAL Y OPERADORA

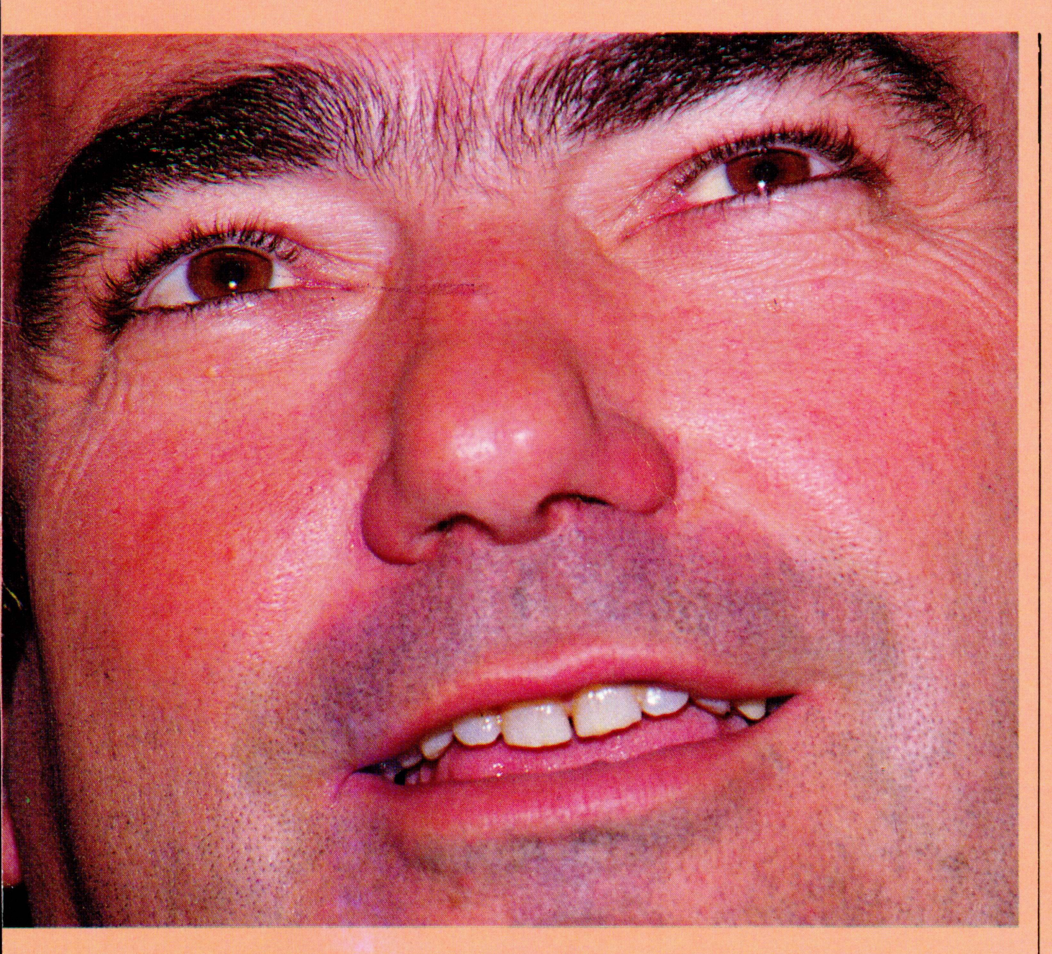
TODO el potencial industrial de **CIRSA**, se canaliza a través de **dos vertientes**, una dedicada a la **comercialización de máquinas recreativas** y productos de consumo y otra que desarrolla **actividad operadora de los productos UNIDESA y STARGAME.**

*«Es imposible hacer un grupo como el nuestro si al lado no tienes una **mujer** que te ayude y te comprenda»*

*«Me gusta estar rodeado de **mis hombres,** a los que tengo un gran cariño»*

*«Si algún día **mis hijos** quieren acceder a este sillón, se lo tendrán que ganar a pulso»*





*«**Mi corazón es grande,** quizás por eso lloro cuando algo me afecta»*

*«Ahora soy mucho mejor que cuando empecé; esta **educación** no la tenía hace diez años»*

Si con 3.000 trabajadores y una familia detrás mi hermano y yo nos ponemos nerviosos, lo que transmitimos es precisamente nerviosismo; y eso repercutiría negativamente en la forma de hacer las cosas. A los directivos hay que dejarles hacer; en esta casa se trabaja por objetivos, y lo que no podemos hacer es controlarles personalmente día día, ya es suficiente que cada uno traiga los balances, que te reúnas con ellas cada 3 meses con el fin de realizar un análisis de la situación y tratar de marcar nuevos objetivos y reconducir los no conseguidos; en muchos casos es suficiente conocer a finales de año los balances de resultados. En esta casa ya no se controla el día a día, sino el cumplimiento de objetivos.

—¿Es cierto que Manuel Lao, como nos acaba de decir, siente algún rubor a la hora de exponer alguna de las ideas que se le ocurren?

—Sí, creo que he aprendido mucho en estos años, y sé perfectamente que hay cosas que no se deben decir, ni aunque ganes dinero con ellas. Esto no sólo ocurre con las ideas propiamente dichas, sino con las manifestaciones que puedan herir a los demás. En este sector tan bonito hay muchas empresas a las que tengo un gran respeto. Creo que en los últimos tiempos todos hemos evolucionado y que, actualmente, este sector está llevado por gente muy civilizada y que las cosas ya tienden a solventarse entre personas educadas.

»»

DIVISION INMOBILIARIA

LAS inversiones en el campo inmobiliario tienen un claro reflejo en las realizaciones de la empresa **INGESA**, las cuales abarcan, **Diseño de Proyectos Industriales y Arquitectónicos, Interiorismo, Promoción y Construcción Inmobiliaria** en general.



De sus realizaciones destaca la construcción del **conjunto residencial «La Mallola» en Esplugues (Barcelona)**, que comprende viviendas unifamiliares y dotaciones deportivas, con una distribución urbanística modélica en su género.

INGESA también ha cuidado del proyecto, dirección y ejecución de las instalaciones de los **edificios del complejo industrial de CIRSA en Tarrasa**, además de toda la ejecución, en base a diseño propio, de la **remodelación de la sede Central** y el proyecto y dirección de las obras de todas las delegaciones comerciales y edificios para Centrales de Zona. Pero el marco de actuación de **INGESA** abarca progresivamente, **trabajos sin vinculación con el Grupo.** Fruto de ello es la diversidad de obras de todo tipo que se extienden por el país.



VIDA, PASION Y SUERTE DE LOS HERMANOS LAO

»»

CORAZON, RESPETO Y ESPERANZAS

—¿Cómo se definiría usted?

—Depende de mi estado de ánimo. Creo que soy una persona de una educación normal —más de la calle que de libros—, a la que le gusta respetar a los demás y que le respeten; y me enfado bastante cuando no lo hacen. Disfruto mucho trabajando; me gusta estar rodeado de mis hombres, a los que tengo un gran cariño. Mi corazón es grande, y quizás por eso, lloro cuando algo me afecta.

—¿Ha cambiado en algo la vida de Manuel Lao estos últimos años?

—Creo que sí, que ahora soy mejor que cuando empecé. Esta tranquilidad que tengo hoy, esta educación para con este sector, no las tenía hace diez años, ni siquiera hace ocho. Soy una persona que defenderé este sector hasta el día del Juicio Final; si algún día se acabase el recreativo estoy seguro que inventaría algo para seguir en él. Cuando se crea riqueza para este sector, para este país, con una inversión continuada y arriesgando parte de lo que uno ha ganado, me gusta que me respeten. Herido soy muy peligroso; si no estoy muerto soy muy peligroso (en el buen sentido de la palabra); y defenderé a mis gentes a mis sectores y mis negocios hasta mi último aliento.

—¿Ha conseguido usted una «Empresa 10» en estos años?

—No creo; todavía falta mucho que hacer. Diría que es muy difícil predecir hasta dónde podemos llegar, pero los proyectos que tenemos en mente —y alguno ya plasmado en papeles— son muy importantes. Creo que en los próximos 10 años CIRSA será, si Dios quiere, cuatro veces más grande de lo que hoy es. Crearemos cuatro veces más puestos de trabajo, cuatro veces más riqueza; y nos encontraremos cuatro veces más satisfechos.

—¿Qué deseo ha expresado al apagar las velas de esta tarta de aniversario?

—Soy una persona que me emociono muy fácilmente... Si algún día voy a misa —aunque no vaya muy a menudo— pido por todo el mundo. Mi mente es muy amplia; lo mio es una visión total. Por eso, al apagar las velas, he expresado un buen deseo para todos.

*«Cuando voy a **misa**, pido por todo el mundo»*

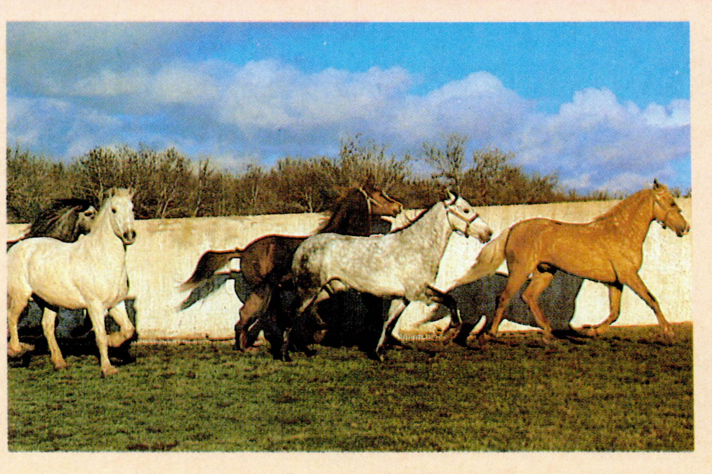




Y aquí no se acaba la historia. No, al contrario que en los cuentos, **CIRSA** es una realidad que no ha hecho más que asestar sus primeros cimientos sobre distintas bases, apoyada en una pirámide humana cualificada y en la más moderna tecnología. El mañana está por hacer, existen proyectos y la ilusión de sus arquitectos, los hermanos **Juan y Manuel Lao,** sigue incólume, como el primer día. Con estos antecedentes, con su estilo, el renacimiento se produce día a día, mes a mes y año a año; son seguros los triunfos, el llegar siempre más allá, en un peculiar «edificio» que ya empieza a rozas las estrellas...

DIVISION AGROPECUARIA

OTRA de las vertientes a la que se presta una especial atención es la explotación agropecuaria de la que es exponente la sociedad **PECOSA** dedicada fundamentalmente a la **explotación de la Finca «El Molinillo»** que ocupa una superficie de **4.200 hectáreas.** Situada en la provincia de **Ciudad Real** las explotaciones de tipo agrícola abarcan más de **800 hectáreas cultivadas de cereal de secano.**



La ganadería está representada por **reses con destino al consumo de carne,** en base a **500 vacas** de las productivas especies avilejas y charolais.

El **ganado caprino** se explota en forma integral, tanto en productos cárnicos como lácteos. El número de **cabras** se cifra en más de **1.000 ejemplares.**

Además, en **«El Molinillo»** se propicia la **explotación cinegética de caza mayor** (ciervo, gamo y jabalí) y **de caza menor** (perdiz, tórtola, liebre y conejo).


MULTI BALL
EL BINGO DE:
REBEN
JUEGO DE BINGO A LUCES Y A BOLAS.
MENSAJES CON VOZ SINTETIZADA (castellano, catalán, euskera, gallego) anunciando los números obtenidos por bola y los premios.
BOTON MAGIC: Al pulsarlo indica el número con el que se conseguiría premio.
REGALOS: Cartón extra, superlíneas, esquinas y números sueltos, de forma aleatoria
ALARMA ANTI-ROBO, PROTECCION ANTICHISPAS Y MAGNETICA
ARRANQUE AUTOMATICO
VISUALIZADORES DE CREDITOS Y PREMIOS
Fabricado po
IGOA, S.A.
Bajo Licencia
REBEN
C/ Bide Txiki
Polígono de Areta
Huarte-Pamplon
Tel. 948 - 33 10 62

Industria Hostelera

QUIEREN QUE PAGUE LA HOSTELERIA

Declaraciones del presidente de

«Nuestro
que los
el secto

Eduardo Morales

- *«Se llevan el 50 por 100 de la recaudación por **alquilarnos el espacio** que ocupa la máquina»*

- *«Los bares mejor situados tienen la sartén por el mango y **especulan** con ello»*

EN una entrevista publicada por **Industria Hostelera,** revista editada por la Confederación Empresarial Española de Hostelería. Y que tan acertadamente dirige **Graciano Palomo,** el presidente de FACOMARE, **Eduardo Morales,** hace un repaso general sobre la problemática del sector del recreativo, centrándose especialmente en la relación del mismo con el sector de la hostelería. La entrevista que ocupa dos páginas de gran formato en el número correspondiente a la primera quincena de abril y que ha sido realizada por el propio **Graciano Palomo** y por **José Luis Guerra,** es densa y jugosa.



POR ello, por las interesantes declaraciones de **Eduardo Morales** y por la evidente actualidad de la problemática máquinas-hostelería, vamos a realizar un acercamiento a las cuestiones tratadas en la entrevista.

Los «ilegales» y la competencia

NO. No se trata de los nombres de dos grupos del nuevo pop español. La explotación ilegal de máquinas y la competencia con otros juegos, impulsados sobre todo desde el propio Estado, son dos de los problemas que se señalan actualmente al sector del recreativo. En la amplia entrevista concedida a **Industria Hostelera, Eduardo Morales** habla sobre ellos.

En lo que respecta al tema de la ilegalidad, el señor **Morales** ... portante cantidad de máquinas explotadas ilegalmente debido a la confusión a que da lugar el sistema burocrático de control:

—**«Muchas máquinas están explotándose con una documentación fotocopiada y otras muchas se camuflan con fotocopias de fotocopias. FACOMARE dispone de una comisión de vigilancia, formada por sus propios asociados que, hasta el momento, ha presentado ya unas 700 denuncias ante la Brigada del Juego».**

En el tema de la competencia de otros juegos, **Eduardo Morales** se muestra optimista y piensa que éstos no repercuten negativamente en el Sector por el componente lúdico, de manipulación directa por parte del jugador, que ofrecen las máquinas. Tampoco piensa que la **«loto rapid»** catalana, a pesar de venderse en los bares, haya tenido una especial repercu-

mayor problema: bares controlan de las máquinas»



ɫelación con hostelería: «La operadora se lleva la peor parte»

LAS palabras de **Eduardo Morales**, al referirse a la problemática suscitada por los porcentajes en el reparto de beneficios, son claras y rotundas:

—«**El mayor problema es que son los bares los que controlan el sector de las máquinas. Los bares se llevan el 50 por 100 de la recaudación, lo que no está mal por alquilar el espacio que ocupa una máquina. a la empresa operadora le toca lo peor: ocuparse de todos los gastos de mantenimiento de la máquina, pagar el IVA, la tasa de juego...**».

A continuación, el presidente de FACOMARE señala un problema aún más grave:

—«**Llega alguien y le dice al empresario de hostelería:"Te pongo una máquina mejor y además te doy un millón de pesetas". Los bares mejor situados y con más clientela son los que tienen más ofertas de este tipo y son ellos los que tienen la sartén por el mango y especulan con ese activo**».

Lo anterior no es óbice para que el señor **Morales** no ponga ninguna pega a la hora de que un bar pudiera explotar por sí mismo las máquinas.

—«**En esto es clara la posición oficial de FACOMARE. Un bar puede hacerse empresa explotadora. Ahora bien, para ello tiene que poner una fianza y cumplir los demás requisitos que se exigen**».

«La liberalización daría más poder aún a los bares»

EN el tema del hipotético mercado negro de guías, **Eduardo Morales** se muestra cauto. Para él, la compra de una guía es como un traspaso en que lo que se adquiere es un fondo de comercio:

—«**FACOMARE** —señala Morales— **no tiene ningún inconveniente en que cualquier persona tenga acceso a la explotación de máquinas recreativas. No fuimos nosotros los que pedimos la contingentación. La impuso el Ministerio del Interior y FACOMARE la recurrió y llegó a ganar el recurso ante el Tribunal Supremo.**

A pesar de esta postura de la asociación, el presidente de FACOMARE es consciente de los peligros que conllevaría una liberalización incontrolada:

—«**Una liberalización repentina traería inevitablemente problemas. Es como si mañana el alcalde de Madrid dijera que, para remediar el paro, todos los vecinos que dispusieran de coche propio podrían pasar por el Ayuntamiento para recoger una licencia de taxi y así poder ir a Barajas a recoger viajeros. Habría que ver que pasaba en Barajas con miles de taxistas disputándose unos pocos viajeros. Lo mismo pasaría con nuestro Sector**«.

Tal y como señala **Morales,** aunque la liberalización no supusiera pagar más por el permiso, sí que se pagaría mucho más por poder instalar la máquina. Con esto, obviamente, se daría más poder aún a los bares, que podrían exigir, no ya el millón actual, sino unas cifras aún superiores. Queda clara, no obstante, la posición de FACOMARE favorable, a la larga, a la liberalización.

Los «grandes» del Sector

AUNQUE niega que exista en el sector del recreativo un oligopolio perfecto como tal, **Eduardo Morales** admite que existe una elevada concentración que lleva a que el 20 por 100 quede controlado por los cuatro grupos más importantes. Respecto a la ampliación de actividades de algunos de estos grupos, en el sentido de comercializar bebidas y otros productos y servicios, su opinión es la siguiente:

—«**Personalmente, creo que esos grupos están realizando una actividad totalmente lícita. Lo que sucede es que eso es una gran desventaja para el operador medio, ya que esas empresas no dan dinero a los bares, pero dan una serie de servicios y contraprestaciones que tienen una valoración económica y que, al fin y al cabo, no deja de ser otra forma más de corromper el normal desenvolvimiento ético de una actividad comercial**».

La solución ideal. Contacto entre asociaciones

PARTIENDO de que las actuales condiciones son discriminatorias para la empresa operadora, el señor **Morales** elabora su teoría sobre la posible solución a tal problema. Para él, la culpa de que no exista un reparto equitativo entre bares y operadores, no la tienen los establecimientos hosteleros sino la fuerte competencia existente entre las propias empresas operadoras.

—«**La base de ese modo ideal de relaciones entre ambos sectores** —afirma el presidente de FACOMARE— **sería la justa valoración de las aportaciones que cada parte hace al negocio y en su justa retribución. Personalmente estoy convencido de que la solución a los problemas, que ocasionalmente pueden planteársenos, pasa por un contacto entre las asociaciones que representamos a estos dos sectores, que hoy por hoy se necesitan mutuamente para la explotación de este importante negocio**».

El tema parece claro y **Eduardo Morales,** sin duda, lo expone perfectamente. El actual sistema de reparto de las recaudaciones es, a todas luces, injusto. La culpa no es del sector hostelero, pero se hace imprescindible una negociación entre las partes que impida, por una parte, medidas drásticas, y, por otra, una desmedida expansión y conflicto en las competencias de unos y de otros. Las cifras que mueven las máquinas son demasiado importantes como para dejarlas de la mano de Dios.

● *«Tanto dar el dinero al señor del bar, como ofrecerles una serie de servicios o contraprestaciones, son **formas de corromper** el normal desenvolvimiento ético de una actividad comercial»*

Los partidos políticos han presentado 90 enmiendas



En junio, Ley del Juego

SI todas las previsiones se cumplen, la segunda quincena de este mes de mayo, el Parlamento de la Comunidad valenciana, debatirá su **Ley del Juego.** Al margen del articulado de la Ley, que ha sufrido **90 enmiendas en su Anteproyecto,** es de destacar el espíritu de equipo que ha presidido la labor, tanto de las diferentes asociaciones, como de los partidos políticos; todos juntos para conseguir la mejor Ley del Juego para aquella Comunidad.



ASI pues, hemos querido que un veterano del sector, un líder de ayer, de hoy y de siempre, **Manuel González Comes**, nos haga un análisis documentado, tanto del contenido de la Ley, como del proceso de gestación de la misma.

Administración y administrados han trabajado juntos; lo que no debe presuponer falta de distintos pareceres y puntos de vista. Precisamente, porque ha habido y serán motivo del próximo debate, queremos destacar aquellos puntos, en que la postura inicial de Administración y administrados es manifiestamente dispar. **Manuel González Comes**, toda una institución en el Sector, nos lo pormenoriza y razona... junto a sus autorizadas opiniones sobre diversos aspectos del juego en aquella comunidad, la valenciana, a la que muchos han puesto como ejemplo de capacidad de negociación. Esto, unido a la particularidad de que,

Tras la impugnación de la «Bonoloto» por la Generalidad

Valencia debate su ley

EL proyecto de Ley de Juego será debatido por el Parlamento valenciano a mediados de este mes de mayo, en el último congreso del **Partido Socialista** se decidió que los boletos de la **Comunidad valenciana**, todavía en fase de gestación, **serán explotados directamente por la Administración Autonómica** y que la confección de los mismos corresponderá a la **Fábrica Nacional de Moneda y Timbre.**

EN la decisión de los socialistas valencianos parece que han tenido un fuerte peso específico las **irregularidades surgidas en la concesión y explotación de la «Loto Rapid» catalana.** El ejemplo de sus vecinos ha servido de acicate a la hora de tomar por adelantado las decisiones, anticipándose a los posibles problemas que luego podrían surgir.

Si al próximo debate sobre la Ley del Juego y al problema de las competencias de los boletos instantáneos, les sumamos la impugnación de la **«Bonoloto»** por parte de la **Generalidad Valenciana** tendremos el «trío de ases» que ha convertido a la Comunidad en las últimas semanas en un auténtico hervidero de noticias relacionadas con el juego. Por lo que respecto a este último punto, **José Luis Sanchís**, secretario de la Comisión Técnica del Juego de la Comunidad valenciana, ha afirmado que la **«Bonoloto»** y por extensión la **propia Lotería Primitiva, no están incluidas en las dos únicas excepciones** que el Estatuto señala a la total competencia sobre el juego, que el Estatuto otorga a la **Comunidad valenciana.** En efecto, la Lotería Primitiva y la Bonoloto no son apuestas mútuo deportivo benéficas, ni forman parte del monopolio del Estado que es la **Lotería Nacional**, por lo que la **Generalidad ha entendido que se están vulnerando sus competencias.**

Por lo que respecta a la reciente aparición de una **coordinadora** que reúne en sus filas a las **diferentes asociaciones de empresarios** de los subsectores del juego en la Comunidad valenciana, el propio **José Luis Sanchís ha aplaudido su nacimiento** por considerar que el momento era el oportuno al estarse redactando la Ley de Juego y por la facilidad que representará tal asociación a la hora del diálogo.

Los asuntos que han quedado definitivamente **descartados** han sido la creación de una **Dirección General del Juego**, una de las tradicionales aspiraciones empresariales y la **formación de un cuerpo de funcionarios dependiente** de la Consellería de Economía y Hacienda que se ocupase de la erradicación de la ilegalidad, principalmente. Los estudios realizados **han desaconsejado la formación de este cuerpo** pues la creación, preparación y dotación de los medios necesarios para el mismo, resultarían excesivamente costosas. **Seguirán siendo, pues, los Cuerpos de Seguridad del Estado los encargados del tema.**

Aunque los nuevos reglamentos no serán redactados hasta que la Ley del Juego no quede aprobada, cabe esperar que los **salones recreativos** cuenten con un **anexo dentro del propio reglamento de máquinas recreativas.** Por su parte, el **reglamento del bingo**, redactado en **1979**, ha quedado **claramente desfasado** para la problemática actual del Sector, por lo que se espera que se ofrezcan **numerosas innovaciones**, sobre todo en lo que respecta al tema del **acumulativo y a las formas de buscar nuevos alicientes para las salas de bingo.** De todas formas, **José Luis Sanchís** ha manifestado sus deseos de que **no se complique en esceso el tablero de normas** sobre el juego con demasiados reglamentos.



- **José Luis Sanchís**, secretario de la Comisión Técnica del Juego de la Comunidad valenciana, no es partidario de complicar excesivamente el tablero de normas con demasiados reglamentos

- Descartada la creación de una **Dirección General del Juego** y la formación de **un cuerpo de funcionarios** dependiente de la Consellería de Economía, para erradicar la ilegalidad

- Los **boletos** de la Comunidad Valenciana serán explotados directamente por la Administración Autonómica

en la Comunidad valenciana el juego depende de Hacienda y no de Interior, hacen verdaderamente interesante todo lo que se refiere a esta inminente Ley. Aquí van pues, las autorizadas de opiniones de **Manuel González Comes**, que, en algunos puntos, contrastan fuertemente con las de José Luis Sanchís, secretario de la Comisión Técnica del Juego de aquella Comunidad, y de las que también nos hacemos eco.



MANUEL GONZALEZ COMES

«Por cuestiones políticas y presupuestarias ***no se puede crear un cuerpo especial****, no policial, que vigile el cumplimiento de la Ley»*

«Habrá normas específicas y puede que también un ***Reglamento exclusivo*** *para salones recreativos»*

«El tema del ***alcohol en los salones****, ni se menciona en el Anteproyecto, ni figura entre las enmiendas»*



—¿Cuándo cree usted que verá por fin la luz, la Ley de Juego de la Comunidad valenciana?

—Según dicen algunos parlamentarios con los que tenemos relación, la Ley se debatirá en las Cortes hacia la segunda quincena de este mes de mayo; por lo que es de suponer que será aprobada en junio.

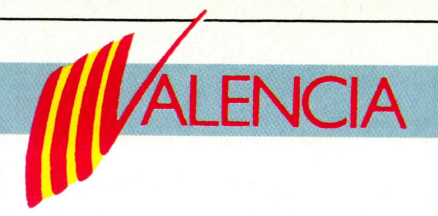
—¿Cuáles son los puntos a los que aluden esas noventa enmiendas que, según se dice, se han presentado a la Ley?

—Efectivamente, la totalidad de los partidos políticos han presentado enmiendas, hasta alcanzar esa cifra; lo cual demuestra que hay un sensibilidad general hacia la Ley del Juego. Y la conciencia de que debe existir una Ley, ya que es preferible una Ley, aunque sea con defectos, a una carencia de ella. Estas enmiendas se refieren fundamentalmente al deseo de que haya una mayor intervención dentro de los juegos, como puede ser creando una Comisión del Juego. Y, desde luego, una presencia de la autoridad en la calle, con un sistema de inspección que, de alguna manera, evite los posibles desmadres que se puedan producir. En unas de las enmiendas se reconoce que, por cuestiones políticas y presupuestarias, no se puede crear un cuerpo especial; que, por otro lado, no sería un cuerpo policial, sino de inspección administrativa, que pasaría a la autoridad judicial o a quien perteneceria, según los casos.

—¿Y esto tiene visos de posibilidad?

—Mi opinión personal, es que, si no sale específicamente reglamentado en la Ley, el deseo es que, por lo menos se dé en la Ley el mandato de que se establezcan las normas adecuadas para que este cuerpo de funcionarios se habilite. Otras de las enmiendas presentadas por un partido

»»



»»

político aboga por las rifas en favor de las fallas. Mi opinión personal es que hay una buena voluntad, pero un enfoque difícil. Hay otras entiemdas que no conocemos y que, por tanto, no sabemos si se van a aprobar o no. Pero desde luego, para mí, lo más importante es que ha habido una sensibilización general. Noventa enmiendas son muchas; unas estarán justificadas y otras no, pero al menos, demuestran que la administración valenciana escucha y esto me consta. Y nosotros, con las conversaciones que hemos mantenido con unos y otros, hemos hecho valer nuestras opiniones.

NORMAS ESPECIFICAS PARA LOS SALONES

—La opinión en Madrid es que, si hay alguna comunidad que está llevando bien sus asuntos en tema de juego, es la valenciana.

—Bueno, si esto es un elogio a los valencianos en general, te lo agradezco por la parte que me toca. Debemos destacar, siguiendo con la Ley, que ya en el proyecto se habla de unas normas específicas para salones recreativos y también se habla de un reglamento para dichos salones.

—¿En contra de lo que dicho el señor Sanchís?

—Sí. Es que las declaraciones del señor Sanchís reflejan lo que es la opinión de la Consellería de Hacienda; pero él ya habrá escuchado la opinión de sus superiores, sus colegas y sobre todo la de los partidos de la oposición. Además, el proyecto es precisamente para que se debata.

—¿Se prolongará demasiado el debate del proyecto de Ley?

—No me atrevo a afirmarlo; lo que sí puedo decir es que, parte de estas noventa enmiendas son pequeñas puntualizaciones fáciles de aceptar o no; no son conflictivas la mayoría de ellas. Porque, repito, que el proyecto es bueno. Y en cuanto a las enmiendas importantes es norma debatirlas en la comisión previa antes de que se lleve el proyecto de Ley a las Cortes. Es entonces cuando si un partido político cree que algunas enmiendas no han sido lo suficientemente escuchadas en la comisión, tiene la oportunidad de defenderlas ante el pleno.

—¿Cuáles son los principales problemas del juego en la Comunidad valenciana?

—Principalmente, la clandestinidad. El que seamos la única comunidad que depende de Hacienda, nos ha traído una mentalidad por parte de la administración, fundamentalmente recaudatoria. Y esto nos ha llevado a una ausencia de profundidad en el conocimiento de los hechos; es decir, se ha cuidado más la responsabilidad recaudatoria que la de gestión; pero yo creo sinceramente, que este concepto va a cambiar a partir de ahora.

—¿Habrá un reglamento propio y exclusivo para los salones de juego?

—En esencia, el proyecto de Ley parece indicarlo cuando establece un capítulo, esplícitamente referido a los salones de juego, indicando tres puntos importantes: La división de salones de máquinas «A» de los de «B», que se llaman salones recreativos o salas de juegos. Y la posibilidad de introducir máquinas interconexionadas. Varias de las enmiendas hablan de la posibilidad de establecer un reglamento propio de salones porque, a veces el sujetarse a las normas generales de orden público, resulta improcedente.

«Nuestro mayor problema es la clandestinidad»

*«El depender de Hacienda nos ha traído una mentalidad, por parte de la Administración Valenciana, **fundalmentalmente recaudatoria**»*

*«Sin el bar, las máquinas no podrían existir; por lo tanto, a ese hombre sacrificado que está detrás del mostrador, **hay que cuidarle;** es nuestro socio»*

*«La **complicada documentación** de las máquinas se puede eliminar en una gran parte»*

*«Liberalizar las máquinas, como en Andalucía, **es muy peligroso**»*

*«Si el Estado creyera con certeza que puede **estatalizar el juego,** lo haría; pero se pondría contra la libertad de mercado y contra el sentido práctico»*

*«La máquina **más rentable,** en estos momentos, en la Comunidad Valenciana es la **"Bombo"**, de Recreativos Franco»*

—Y del tema del alcohol, ¿tiene potestad la autonomía para decidir sobre esto?

—Sí, la tiene. Pero este tema, ni se menciona en el proyecto, ni en las enmiendas se cita, aunque ya existe una autorización en los salones para vender cerveza. Esta será una cuestión a discutir cuando se debata el reglamento. Sobre el tema del alcohol hay distintos criterios: hay quien piensa que se debe autorizar el alcohol y hay otros muchos que piensan que no debe autorizarse.

—Si un salón no da premios más sustanciosos de los que puede dar una máquina en un bar, y encima te encuentras en inferiores condiciones de servicio de ocio y consumo, ¿qué atractivo puede tener un salón?

—Es evidente que el salón puede llegar a tener una personalidad propia, diferenciada de la del bar. Y que, además, al ser establecimientos cerrados con una normativa propia y una responsabilidad muy concreta, vayan recibiendo mayores competencias; por ejemplo, con las máquinas interconexionadas y otras cosas que se les pueda agregar. En una de las enmiendas, además de pedir el reglamento de salones, también se indica que debe quedar facultada la Consellería de Hacienda para autorizar otras clases de juegos u otros atractivos que pudieran establecerse en los salones. Creemos que el futuro potenciará los salones, pero nunca sustituyendo a la máquina del bar.

—¿Ha desaparecido la creencia de que un salón con máquinas recreativas, es un sitio donde va el jugador empedernido, vicioso?

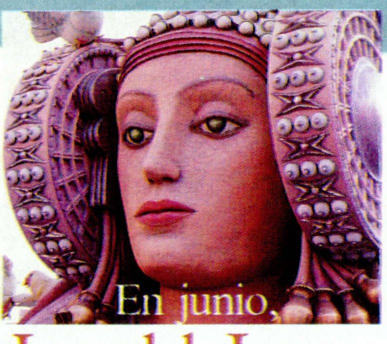
—Yo no creo que esta gente se vaya a arruinar por ir a un salón, creo que van a pasar un rato.

—¿Hay algún cuidado especial para que los salones no sean un centro de otras cosas, como prostitución o venta de droga? ¿Hay algún control?

—Sí, hay un exquisito control y además los empresarios de salones tienen conciencia de que poseen un establecimiento público y precisamente por esto, tiene que estar vigilado. Normalmente un salón que esté bien montado y con todos los requisitos que tiene que tener, está vigilado para conservar su limpieza y el orden, y no es por que nos tengamos que sentir la salvaguardia de nada, sino por propia estrategia profesional. No nos interesa que entre en los salones gente que pueda promover escándalos, y crear ambientes poco gratos. De lo que no cabe la menor duda es de que, el actual salón de juegos, está a años luz de aquel famoso salón de los billares americanos, de nido de gansters y de chulos que hemos visto en las películas, y que, en cierta forma, lo hemos conocido aquí también muchos años atrás como refugio de la chiquillería y de los gamberros de barrio.

MANUEL GONZALEZ COMES





Ley del Juego

ILEGALIDAD Y VORACIDAD

—¿Cuál sería la solución ideal para erradicar la ilegalidad?

—Una de las medidas a tomar es la de inspección en la calle; pero esta inspección, tiene que hacerla gente que sepa; es decir, que estos funcionarios que la Consellería de Hacienda dice que va a preparar tienen que conocer en profundidad al sector, a sus personas y a sus circunstancias, y anticiparse a cualquier clase de ilegalidad; o sea, viéndolas venir de antemano. Para que la gente sepa que no le conviene cometer ninguna ilegalidad, ya que va a ser descubierto. Esto se tiene que conseguir a base de mucha información. Hoy en día, con las técnicas informáticas que existen, es muy fácil tener ficheros para saber donde está la máquina, quien es el propietario de la máquina y que es lo que hace. Por lo tanto, lo importante es crear la información necesaria, para que estos inspectores sepan con facilidad lo que tienen entre manos. De esta manera, estoy seguro de que todo se llevará con perfecta armonía; pudiendo así concienciar al dueño del bar con el que tenemos un negocio compartido.

—¿El señor del bar, es el que se lleva los mejores beneficios?

—Sí, pero también hay que reconocer que él es el sacrificado que está detrás del mostrador y que sin él, la máquina no podría existir. Por lo tanto, a este hombre hay que cuidarle y atenderle; sencillamente, porque es nuestro socio.

—¿No tiene parte de culpa, de tanta ilegalidad, el que el sistema de documentación sea tan complicado?

—El sistema de documentación se ha ido complicando con el tiempo; y con la falta del verdadero sentido de responsabilidad y de atención por parte de la Administración, porque ha querido controlar a base de muchos papeles y de repartir palos, de vez en cuando. Y resulta que cuando los reparte son palos de ciego, que normalmente, pagan más justos que pecadores. Efectivamente, yo creo que la documentación se puede eliminar en una gran parte, pero cuando la preparación informática de la que hablábamos esté totalmente establecida.

—¿Considera positivo, en relación con otras comunidades, el hecho de que en Valencia el juego dependa de Hacienda, en vez de Interior?

—Sinceramente creo que sí, que es preferible que dependa de Hacienda. Lo que siempre estamos proclamando es que somos contribuyentes de primer grado; que pagamos tributos en partes muy importantes; que somos ciudadanos que aportamos al Estado mucho más dinero que el resto. Por lo tanto, creo que es lógico que dependamos del organismo que regenta esta razón de ser. El peligro es que, la dirección del Sector, sea únicamente como de contribuyentes y no como de gestión de empresa; pero creo que, en este aspecto, iremos mejorando. Siempre he pensado que este inconveniente es más soportable que el de la mentalidad de un Ministerio del Interior que nos considera como gente a la que hay que perseguir.

LIBERALIZACION Y COMPETENCIA

—¿Cree que es posible que se produzca en la región valenciana una liberalización igual a la de Andalucía?

—Esto es un peligro. En Andalucía lo han hecho por la única razón de recaudar impuestos; y como lo vemos peligroso, no estamos en disposición de tomar esta medida. Pensamos que debe de existir una planificación del Sector, y en el proyecto de Ley de la propia Consellería se habla reiteradamente de la planificación, que bien entendida y bien llevada, es la que nos conducirá hasta una liberalización, con características más sólidas y más amplias, que la de Andalucía, pero para esto, todavía falta mucho tiempo.

—¿Cómo afectan los juegos del Estado al Sector, dentro de la Comunidad valenciana?

—Pues como afecta en todas las regiones. El Estado, por una parte, nos trata de encerrar en un círculo cada vez más reducido. El daño principal que hacen a mi entender, es el de la imagen que propician de que los juegos del Estado son buenos, y los demás juegos, malos; de esta forma, vemos en los medios de comunicación noticias de lo malo que es la adicción al juego, pero nunca hemos oído que alguien se haya arruinado jugando a la lotería o a cualquier otro juego del Estado.

—Casi podría pensarse que podrían estatalizar el juego; porque si lo que se ha dejado en manos privadas no funciona bien...

»»

MANUEL GONZALEZ COMES

»»»

—Yo creo que si el Estado fuese consciente de que podía estatalizar el juego, lo haría. Pero eso estaría en contra de la libertad de empresa y del sentido práctico del Estado, que sabe que no puede llegar a todas las partes. Y que por lo tanto, tiene que dejar un margen de libertad de acción a las empresas para que obtengan beneficios.

«HIT PARADE» DE JUEGOS Y MAQUINAS

—En su opinión, ¿en qué orden habría que colocar los diferentes juegos, según su importancia específica, en la Comunidad valenciana?

—Yo los pondría en el orden racional que todos conocemos; y al hablar de importancia no me quiero referir a la recaudatoria, sino a la presencia social. Así pues, los ordenaría de esta forma: lotería, ciegos, bingos, máquinas y casinos.

—¿Podría elaborar una clasificación, un hit-parade de las máquinas más rentables en la Comunidad?

—Sin duda alguna, en estos momentos, la máquina más rentable es el «BOMBO» de Recreativos Franco; Cirsa, por su parte, tiene muchas esperanzas puestas en su «ruleta», que ahora está introduciéndose en el mercado, con buenas perspectivas; lo que sí tenemos claro es que, entre ambos, se llevan el 80 por 100 del mercado.

«No soy partidario de que cada Comunidad ***homologue material*** *a su libre albedrío»*

—Ahora, en Cataluña, se puede homologar en materia de juego. ¿La Ley que se va a debatir en Valencia puede conceder esta posibilidad? ¿Y cree que es interesante que las auonomías puedan homologar?

—El proyecto de Ley, cuando habla de homologar material de juego, habla de organismo competente sin especificar cual es este organismo competente, por lo tanto, a mí me hace suponer que este tema queda para negociaciones políticas posteriores. Mi opinión es que, la facultad de homologar material, debe entenderse como una facultad para unificar criterios de homologación y no como un canal, de dependencia absoluta de Madrid. No soy partidario de que cada autonomía homologue material a su libre albedrío; ahora bien, sí que abogo porque exista un organismo encargado de coordinar unas normas casi uniformes; y que después, haya organismos autonómicos que sean los que se encarguen de aplicar estas normas; esto sería lo ideal.

—Parece que, cada vez, se hace más necesario una Dirección General del Juego, en lugar que se dependa del Ministerio del Interior.

—Una Dirección General del Juego es un deseo que tenemos ya desde hace mucho tiempo, y, además, creo que el tiempo nos ha dado la razón de la necesidad de que exista. Además, esos organismos que podríamos llamar supra-anatómicos deberían ser especie de Senado donde se armonicen los distintos criterios.

—¿Quiere añadir algo más?

—Sí, quiero decir algo que en Valencia estamos viviendo y que me parece bueno. Y es que, en esta ocasión, ante la polémica y el debate sobre la Ley del Juego, hemos conseguido movernos todo el Sector, a través de reuniones conjuntas de coordinadoras. Hemos dado a la Administración, por primera vez, una idea de unidad y la hemos mantenido. Y la propia Administración reconoce que esto habla en nuestro favor, y nos ha tenido que escuchar más que si hubiésemos ido cada uno por nuestro lado. Por primera vez, hemos tenido la oportunidad de hacernos escuchar seriamemnte.

—Por lo tanto, ¿habrá Ley antes del verano?

—Pienso que sí.

—Pues, enhorabuena... y que sea para bien. ■



Fábrica: Avda. de Castilla, 3. Polígono Industrial «El Jardín». Torrejón de Ardoz (Madrid)

Comercial: Circe, 32. Teléf. 742 38 64. Madrid 28022



El 13

*«Soy del lugar de **La Mancha** del que Cervantes no quiso acordarse»*

*«Mi vida profesional se divide en dos etapas: **PETACO y PEYPER**»*

*«Todo lo que sé de máquinas, **se lo debo** a PETACO»*

*«No he tenido muchos éxitos... pero **tampoco fracasos**»*

Media vida en

EULOGIO P

*«A algunos amigos que tengo en el sector **les daría lo que me pidiesen...** si lo tuviera»*

*«En este sector hay gente buena, pero también **hay mucho golfo**»*

e mayo cumple 50 años; de ellos, 25 en el sector



el Recreativo
INGARRON.

EL 13 de mayo, **50 primaveras. Veinticinco de ellas en el mundo del recreativo.** Media vida, pues, de experiencia, ilusiones y trabajo en el sector. Primeros pasos en **PETACO** con la que, tal y como él mismo afirma, mantuvo un apasionado romance. Saltó hacia la cumbre con empresa propia, **PEYPER**, su matrimonio» profesional al que se mantiene fiel hasta el límite. Este es **Eulogio Pingarrón**, un hombre que, sin embargo, **no se «casa» con nadie en el sector**. Que ha sabido mantenerse independiente, que **hace precisamente de esa independencia su bandera** y que no tiene, en absoluto, pelos en la lengua; tal como lo demuestra estrenando nuestra nueva sección «EN PRIMERA PERSONA». Lo ha demostrado varias veces y lo vuelve a hacer. A continuación su discurso, sin interrupciones, «**En Primera Persona**»; tal cual. Tomen nota, señores. Clase magistral de la asignatura reina: «**Teoría y Práctica del Automático**».



*Soy del pueblo más famoso y que nadie conoce, hay un capítulo de una novela que dice: «**En un lugar de la Mancha de cuyo nombre no quiero acordarme**»... pues yo soy de ese pueblo. Porque se supone, según historiadores, que **don Miguel de Cervantes** al citar el lugar aquél se refería a un pueblo que se llama **Miguel Esteban;** está en Toledo y es mi pueblo. Este dato yo no lo he sabido hasta hace muy pocos años.*



PETACO lo fue todo para Eulogio Pingarrón, en una época que **duró 15 años,** y en la que, el hoy Director General de PEYPER, dejó muestras de su ingenio e inventiva

PETACO Y PEYPER

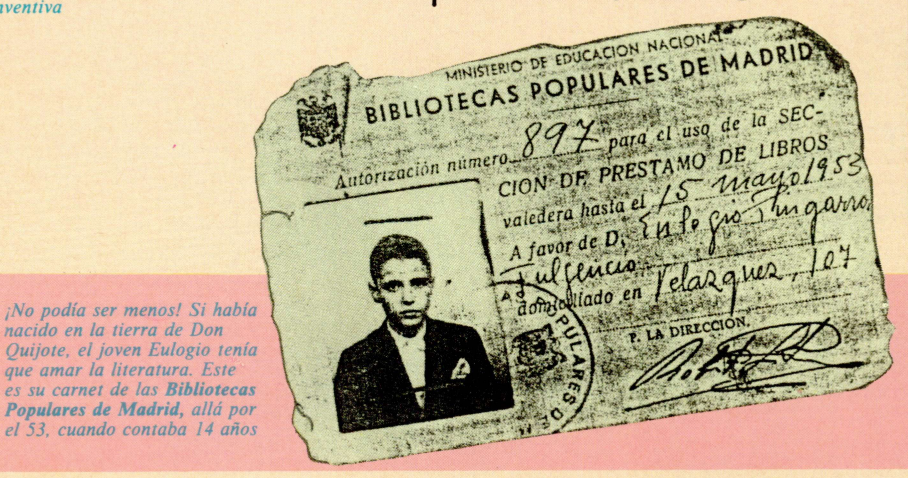
MI **vida profesional** *en el sector tiene* **dos etapas fundamentales,** *que son la época de* **PETACO** *y la de* **PEYPER. ¿Cuál ha sido la más importante?** *Creo que quizás* **me pesa más** *la época de* **PETACO.** *Primero, porque han sido* **15 años contra 10.** *Segundo, en* **PETACO** *yo me formé y en* **PEYPER** *me consolidé. Lo que sí puedo decir es que, lo que hoy en día sé* **se lo debo a PETACO** *en una vigésima parte; esto es bastante normal, porque no sólo he evolucionado yo, sino que también lo ha hecho la técnica, la industria y todo. De lo que no hay duda es de que, cuando uno tiene que jugarse su propio dinero y depender de uno mismo, te espabilabas mucho más y aprendes mucho más; sobre todo,* **cuando el dinero que te juegas es escaso,** *porque te obliga a no fallar. Para ser consecuente, te puedo decir que yo, en esta casa,* **no he tenido muchos éxitos, pero tampoco fracasos.** *El no tener fracasos en el sector* **te sirve para mantener independencia** *e imagen.* **Y para presumir de ser una persona seria y honrada,** *porque al no tener fracasos,* **no te ves abocado a hacer algunas veces, lo que quisieras.** *Y digo esto justificando un poco la cantidad de* **chapuzas, trapicheros** *y* **golferías** *que se han hecho. ¡Ojo! No quiero acusar al sector ni de golfo, ni de trapichero.* **En el sector hay gente buena;** *prácticamente, hay más gente buena que mala,* **pero también hay mucho golfo.**



AMIGOS Y GOLFOS

EN el sector se **pueden tener grandes amigos;** *de hecho yo daría parte de lo que tengo por alguno de los amigos que tengo aquí. Realmente puedo decir que mis amigos los tengo dentro del sector, no fuera. A algunos amigos que tengo en el sector les daría lo que me pidiesen... si lo tuviera, pero insisto, hay muy buena gente, pero también mucho golfo.*

Este sector tiene algo extraordinario y es que **hasta los golfos son simpáticos.** *El otro día me decía una persona de este sector: «***tan malos no somos; el ministerio debería de ser consecuente de que yo he intentado, por todos los medios, ser honrado... hasta que me vi obligado a no serlo».**


MINISTERIO DE EDUCACION NACIONAL
BIBLIOTECAS POPULARES DE MADRID
Autorización número 897 para el uso de la SECCION DE PRESTAMO DE LIBROS
valedera hasta el 15 mayo 1953
A favor de D. Eulogio Pingarrón
Fulgencio
domiciliado en Velazquez, 107
P. LA DIRECCION,

¡No podía ser menos! Si había nacido en la tierra de Don Quijote, el joven Eulogio tenía que amar la literatura. Este es su carnet de las **Bibliotecas Populares de Madrid,** *allá por el 53, cuando contaba 14 años*

Servicio militar en El Aaiun. El **mozo Eulogio Pingarrón,** *de profesión electricista, ya era atracción entre sus compañeros. Genio y figura*

Media vida en el Recreativo

EULOGIO PINGARRON



«Este sector tiene **algo extraordinario:** hasta los golfos son simpáticos»

«Antes, nuestra relación **era mucho más estrecha;** ahora, hasta se nos quitan las ganas de vernos»

JUAN PAREDES

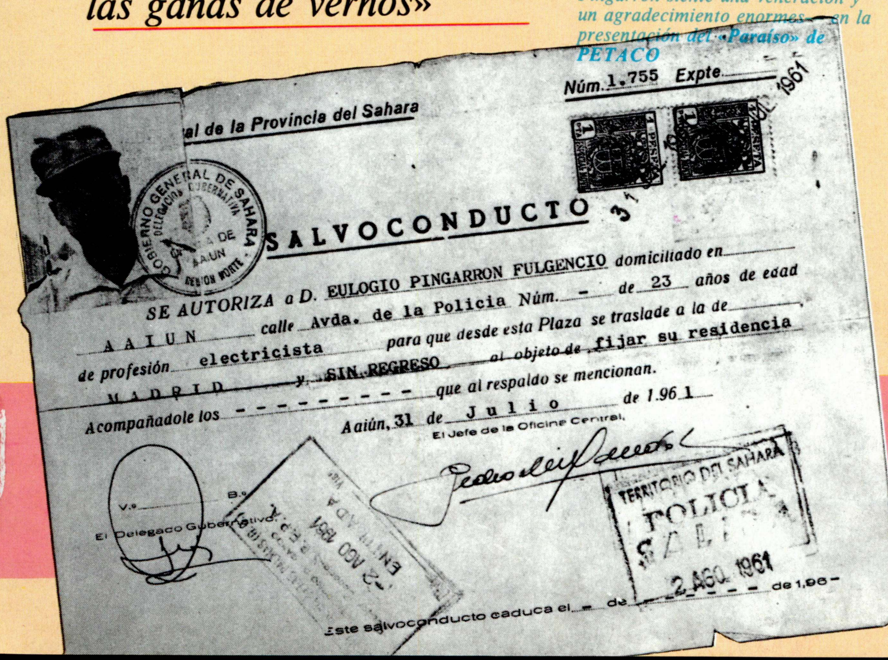
SIGUIENDO con el resumen de mis veinticinco años en el sector debo significar que en mi primera etapa de aprendizaje, en **PETACO,** que **duró tres años,** logré integrarme; **pero durante esos tres años estuve varias veces a punto de abandonar esto** y marcharme para hacer otras cosas, y es que me veía abocado **a ser un número en una cadena;** y para eso, no he servido nunca. Nunca he estado en una empresa en puestos modestos; es decir, **he empezado siempre en puestos bajos, pero nunca he estado mucho tiempo.** Gracias a Dios, al poco tiempo, me empecé a consolidar; tengo que decir que para mí fue fundamental la relación con mi querido **Juan Paredes.**



Juan Paredes —por el que Eulogio Pingarrón siente una veneración y un agradecimiento enormes— en la presentación del «Paraíso» de PETACO

DE LOS 60 A LOS 80

YO he vivido dos etapas dentro del sector que han sido: los años sesenta; y otra la de los finales de los setenta y principios de los ochenta, cuando se despenalizó el juego. En los **años sesenta partimos de la nada** y había ilusión en todo; lo mismo los operadores, —antes llamados explotadores—, que los fabricantes. Nuestra **relación era mucho más estrecha que ahora,** porque ni se fabricaban tantas máquinas, ni había tantos explotadores... Pero **había tal cantidad de averías que estábamos en permanente contacto con ellos.** Y a finales de los setenta y principios de los ochenta, **al despenalizar el juego,** entramos en la mecánica de la máquina «B». Nuevamente, volvimos a ilusionarnos y a pensar en cosas originales. La gente empezó a **salir a las ferias del extranjero para ver cosas nuevas,** con la idea de poder adaptarlas para aquí, o por lo menos para que te sirvieran de punto de partida. También íbamos a las ferias del extranjero para echar **«una canita al aire»** y ver alguna película o espectáculo, que aquí no se podían ver; también íbamos para vernos todos juntos... Actualmente, no se va para lo mismo; porque las películas ya se pueden ver aquí. Y para vernos nosotros ya tenemos nuestras propias **ferias; aunque, a veces, se nos quitan las ganas hasta de vernos.**



Núm. 1.755 Expte. ______

...al de la Provincia del Sahara

GOBIERNO GENERAL DE SAHARA · DELEGACIÓN GUBERNATIVA · ... DE AAIUN · REGION NORTE

SALVOCONDUCTO

SE AUTORIZA a D. EULOGIO PINGARRON FULGENCIO domiciliado en AAIUN calle Avda. de la Policia Núm. – de 23 años de edad de profesión electricista para que desde esta Plaza se traslade a la de MADRID y SIN REGRESO al objeto de fijar su residencia

Acompañadole los ---------- que al respaldo se mencionan.

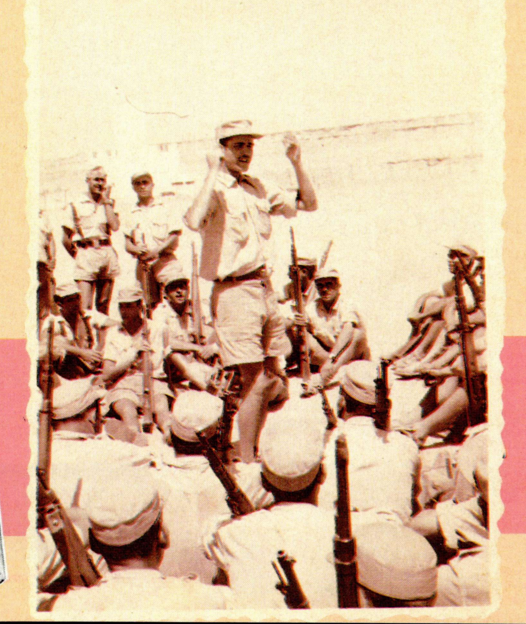
Aaiún, 31 de Julio de 1.961

El Jefe de la Oficina Central,

V.º B.º El Delegado Gubernativo.

TERRITORIO DEL SAHARA · POLICIA · SALIDA · 2 AGO. 1961

Este salvoconducto caduca el – de – – – de 1,96–





¿POR QUE INTERIOR?

ESTAMOS en un período un tanto estancado, **la culpa,** *posiblemente,* **haya que echársela a la Administración;** *o a la reglamentación vigente, que nos ha limitado las normas para fabricar nuestras máquinas. Algo que quiero repetir una vez más, es que no entiendo que un colectivo que maneja dinero, o sucedáneos, tenga que* **caer en manos del ministerio del Interior;** *Y conste que no quiero decir con esto, que el ministerio del Interior sea peor que otros ministerios. Simplemente, creo que el ministerio que mejor puede comprender al juego es el* **ministerio de Hacienda; y el que mejor puede comprender el mecanismo de las máquinas es el ministerio de Industria.**

LEGITIMOS... Y NATURALES

DE los **Pinballs** *que he fabricado* **hay que distinguir los que han sido hijos de una querida y los que han sido de un matrimonio.** *Los de* **una querida** *fueron los que hice en* **PETACO,** *empresa de la que nunca me olvidaré, porque fueron* **quince años muy felices.** *Y, juntando todos los hijos, tengo que decir que* **la máquina más rentable** *que he hecho ha sido la* **«Criterium 75»,** *pero la que* **más me ha gustado, la más completa** *ha sido la* **«Odisea».**

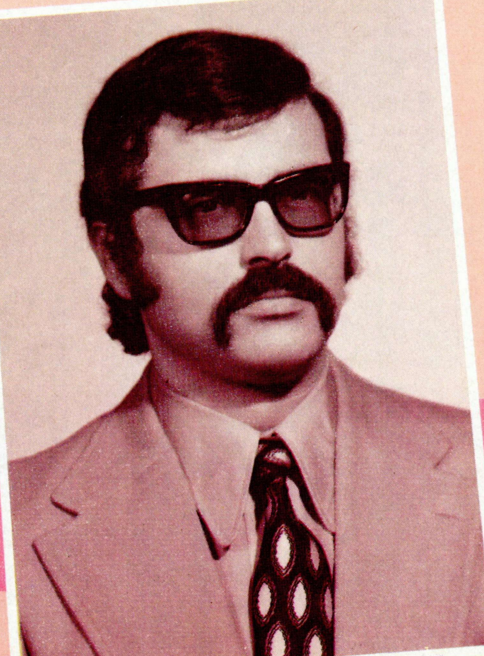
«No entiendo cómo un colectivo como el nuestro ***haya tenido que caer en manos*** *del ministerio del Interior»*



«Yo soy el pinball; lo demás son aprendices de hojalateros». *Esto nos dijo hace tiempo Eulogio Pingarrón; su larga historia profesional le avala... sin tener que desmerecer a nadie*

«De mis ***Pinballs*** *hay que distinguir los que son hijos de una querida... y los que son de un matrimonio»*

«La máquina más rentable de las que he hecho ha sido la ***"Criterium 75"...*** *pero la más completa, la última, la* ***"Odisea"»***



¡Toma ya señor «modelno»! Así de arrebatador era el Eulogio Pingarrón de los 60, cuando, según sus propias declaraciones, había más camaradería y relación entre las gentes del sector



Media vida en el Recreativo

EULOGIO PINGARRON

EL ABUSO DEL BAR

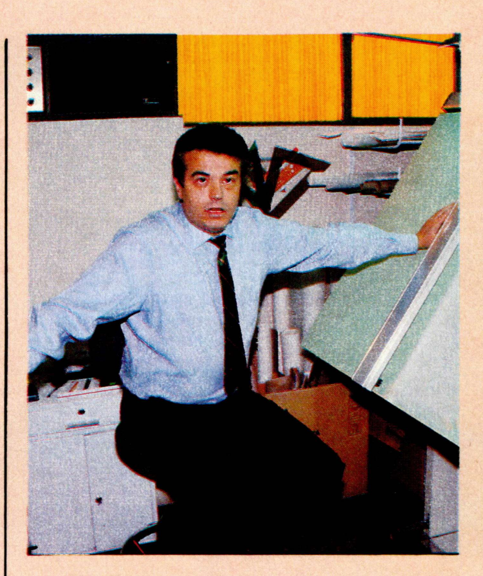
EN cuanto al reparto de beneficios de la recaudación de las máquinas, me parece que **el 50 por 100 que se les está dando a los de los bares es mucho para lo poco que ponen y arriesgan;** *porque arriesgar, no arriesgan nada y poner, —contando con el sitio que ocupa el jugador— ponen unos dos metros cuadrados; además este espacio suele ser un sitio muerto en el bar. Y dos metros cuadrados en el centro de Madrid, que es una zona cara, puede costar un millón de pesetas... En fin, creo que el señor del bar tiene que tener un beneficio, como lo tiene la empresa operadora, pero* **lo que me parece una barbaridad es que abusen de la situación de privilegio que tienen.** *Y la culpa es de la Administración que no lo quiere corregir, y eso que es fácil hacerlo.* **Yo firmaría ahora mismo el 50 por 100,** *porque puede que sea peor, pero no deja de parecerme una barbaridad. Creo que* **el señor del bar no debería de llevarse más de un 30 por 100;** *esto es lo que nos está fastidiando, tanto a los fabricantes como a las empresas operadoras. Porque* **esto es lo que hace que una máquina no se amortice bien** *y que la empresa operadora no gane lo que debería ganar, ni renueve las máquinas como las debería renovar.*

PANCHO VILLA

CON la prensa del sector ocurre lo mismo que con la de información general; nada más hojear una publicación ya sabes cuál es su tendencia. **En este sector hay demasiadas publicaciones.** *A mí esto me recuerda al ejército de* **Pancho Villa,** *que* **había más generales que soldados.** *Creo que* **andamos sobrados de prensa...** *pero también sobran fabricantes, operadores y empresas auxiliares.* 99

«El señor del bar no debería llevarse ***más del 30 por 100»***

«En este sector ***sobran*** *publicaciones, fabricantes, operadores y empresas auxiliares»*



¿HAN tomado nota? Pues ojo con el examen. Quizá no se lo ponga el propio **«catedrático» Pingarrón,** pero ya habrá alguno que lo haga. Cinco lustros en el sector es casi tanto como decir que vio nacer a la criatura, la amamantó, vigiló sus primeros pasos y la ayudó a hacerse adulta. Como punto final, la puntilla de **Eulogio Pingarrón** que es, además, un auténtico anuncio: **«Francamente, sin darle mucho "bombo", pero sin que nadie nos dé de "lao", pronto sacaremos una gran máquina B».** A la espera de ello nos retiramos; la clase ha terminado por hoy.



Primavera del 70. Siguen los bigotes, las patillas y las gafas oscuras de un Eulogio Pingarrón al que vemos acomodado en su «bólido» y acompañado de su hijo Oscar. Hoy, 18 años después, padre e hijo siguen juntos, ahora en PEYPER



¡Vaya coincidencia! El mismo día de su cumpleaños, comienzo el Salón Nacional del Automático, la feria de hace ya ¡24 años!

ILUSION, DIVERSION RENTABILIDAD...

Qué buén negoció!!

100 ptas de ALEGRIA.

Haga un buen NEGOCIO haciendo feliz a su hijo.

El reclamo más RENTABLE para su local.

- Fabricación nacional.
- Selector de monedas. (Opcional electrónico)
- Posibilidad de escoger la grabación que se desee.
- Fácil limpieza de la máquina.
- Capacidad mil huevos.



RECREBAGES S.A.
IMPORTACIO DISTRIBUCIO

Paseo Pedro III, 14-16. Manresa
08240 BARCELONA

Recuerde que tenemos la más amplia gama de cápsulas-regalo y máquinas expendedoras.
Marque estos números de teléfono:
(93) 8724144-8728033
Le atenderemos.

Calendario de próximos eventos

Las grandes ferias del mundo

FECHA	EVENTO	LUGAR	ORGANIZACION
5-6 octubre	**JAMMA SHOW**	Tokyo Ryutsu Center	**JAPAN AMUSEMENT MACHINERY MANUFACTURERS ASSOCIATION JAMMA Secretariat 704 TBR Building, 10-2, Nagata-cho 2-chome, Chidoya-ku, TOKYO 110, Japón Tel. 07-81-3-593 2562**
13-16 octubre	**ENADA 88** Esposizione Nazionale di Apparecchi da Divertimento Automatici	Congress Building, EUR, Roma	**SAPAR Via di Villa Patrizi, 10 ROMA - CAP 00161 - Italia Tel. 07-39-6-844 1505**
27-29 octubre	**FER 88** Feria Española del Recreativo	Placio de Victoria Eugenia, Recinto Ferial de Barcelona	**INTERALIA, S. A. Avenida Diagonal, 474 08006 BARCELONA Tel. 93-218 58 50**
3-5 noviembre	**AMOA 88** Amusement and Music Operators Association International Exhibition & Seminar	Hyatt Regency Hotel, Chicago	**AMOA 111 East Wacker Drive, CHICAGO, ILLINOIS 60601, USA Tel. 07-1-312-644 6610**
22-24 noviembre	**IAPPA CONVENTION AND TRADE SHOW**	Reno, Nevada	**INTERNATIONAL ASSOCIATION OF AMUSEMENT PARKS AND ATTRACTIONS 4230 King Street ALEXANDRIA, VA 22302, USA**
6-9 diciembre	**FORAINEXPO-AMUSEXPO**	Parque de Exposiciones de París-Le Bourget	**TECHNOEXPO 8, rue de la Michodiere 75002 PARIS, Francia Tel. 07-33-1-47 42 92 56**





«El de

Estrenan nueva sede central en Nerja

LLEGARON de Irlanda, en donde ya llevaban toda una vida profesional dedicada al Sector. Les cautivó el sol español, el ritmo de la vida y de las gentes de nuestro país... y decidieron quedarse. En **FER 86** presentaban su primer éxito: **«El Loro»**, un simpático y parlanchín expendedor de regalos que pronto se hizo familiar por toda España. Desde entonces, **Ronald y Joseph Corley** han ido escalando peldaño a peldaño, sudor a sudor, el lugar que les corresponde en el mundo del automático. Su empresa, **Costa Connections Int. S. A. ha abierto recientemente nuevos locales en su sede central de Nerja.** Brindamos por ello y por los éxitos futuros.



LOS nuevos locales de **Costa Connections** están situados en la calle **Calera Gómez, s/n.**, de la preciosa localidad malagueña de **Nerja**. De las características de los mismos nos hablan los propios directores generales de la compañía, los hermanos **Corley**:

-Hemos ampliado y mejorado notablemente nuestra sede central. En los nuevos locales está ubicada la dirección, el almacén y los departamentos de Contabilidad y Comercial. En total, cerca de 400 metros cuadrados que son ya nuestra nueva casa.

Además de las oficinas centrales, **Costa Connections** cuenta con delegaciones repartidas estratégicamente por la geografía nacional para poder abarcar el mayor campo posible con las mejores garantías.

—¿Dónde se encuentran exactamente esas delegaciones?

—La zona norte queda cubierta con nuestra oficina en Bilbao, la de Valencia se encarga de la zona de Levante, mientras que la delegación de Madrid abarca, obviamente, toda la zona central de España. Además contamos con oficinas en Sevilla que son las encargadas, junto con la sede central de Nerja, de la comercialización de Andalucía.

Costa Connections se presentó oficialmente en **FER 86** como distribuidor para España y Portugal de **«El Loro Glendale»**, una máquina que vende cápsulas o «huevos» con regalos y que por su atractivos y calidad había sido un enorme éxito en Estados Unidos, Inglaterra y otros países. En **FER 87**,

● La empresa de Ronald y Joseph, dos hermanos irlandeses, cuenta con una estratégica red de delegaciones repartidas por toda España

los hermanos **Corley** nos sorprendían con una nueva máquina **«El Mono»** que, con la misma filosofía que la anterior, presentaba innovaciones y nuevos atractivos.

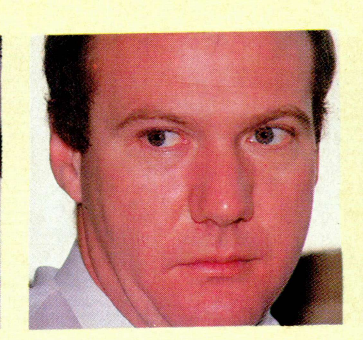
—¿Habrá también un nuevo compañero para «El Loro» y «El Mono» a lo largo de este 1988?

—En nuestros objetivos queda recogida nuestra intención de presentar, como mínimo, un modelo nuevo por año. Estamos trabajando en nuevos e intereses proyectos, pero de momento no queremos adelantar acontecimientos. Eso sí, prometemos agradables sorpresas.

—¿Cuál ha sido la clave del éxito de las máquinas que, hasta el momento, ha comercializado **Costa Connections** en toda España?

—Nuestra mayor preocupación ha sido siempre la calidad del producto. Por eso no nos limitamos a comprar «baratijas» y meterlas en los recipientes. Compramos la materia prima y fabricamos nosotros los regalos. Tenemos 20 trabajadores en la empresa y, en-

imperio los Corley»



● «Nuestra mayor preocupación sigue siendo el dar regalos de calidad»

● «No es bueno aprovecharse de la ilusión infantil; los padres exigen calidad y nosotros se la damos»

● «Sería contraproducente elevar los precios de jugada»

tre ellos, auténticos artesanos. La materia prima de los regalos es un 50% española. El otro 50% lo importamos de fuera. Las cápsulas que contienen los regalos son, por contra, totalmente españolas. Pensamos que la calidad es la base del éxito. Si nuestros regalos fueran malos podríamos atraer, quizás, a los niños por el gancho exterior del producto, pero los padres renegarían de él. Y hay que pensar en ellos. No es bueno aprovecharse de la ilusión infantil, sin más. Los padres exigen calidad y nosotros se la damos.

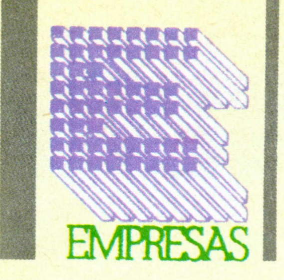
MAQUINA RECREATIVA puede dar fe de esa calidad a la que aluden. Los simpáticos «bichos» de la compañía reparten, incluso, relojes auténticos. De los que funcionan. No de los otros. Por cierto...

—¿Han pensado en subir el precio de la «jugada»?

-No. Las monedas de 25 y 100 pesetas son las que lleva todo el mundo en los bolsillos. Por eso, nuestros modelos ofrecen la alternativa de elegir entre un regalo de 25 pesetas u otro, por supuesto de mayor envergadura, por 100 pesetas. Pensamos que sería contraproducente elevar los precios a 50 y 200 pesetas, por ejemplo, pues ya intervendrían monedas menos extendidas o, en su caso, tener que gastar más de una moneda.

Así es la filosofía y el trato de dos irlandeses que triunfan en España. Sencillez, cordialidad...y eficacia. De las primeras dan fe sus palabras y sus actos. De la última, la mención especial obtenida por el stand de Glendale en la pasada muestra **ATE International 88** celebrada en **Londres. Roland y Joseph Corley**, del Atlántico Norte, la neblina y el frío han pasado a la calidez y la luz mediterráneas. Ya son casi más malagueños que su propio Director Comercial, **Fernando Mena Medina.** A sus loros y sus monos solo les falta el acento. Pero, como ellos mismos han prometiodo. ¡Esperamos sorpresas! ■

A los simpáticos «Loro» y «Mono» les seguirá, en breve, un sorprendente modelo



La empresa malagueña cumplirá

EXPEMO

a pedir de boca

NO cabe duda de que el sector de las expendedoras está cobrando un auge impresionante en los últimos tiempos. El tiempo parece haber dado la razón a los que depositaron su confianza en él. Además, la evolución que está experimentando en el mercado internacional, augura un espléndido futuro. **José Luis Monleón**, director general de **EXPEMOCAR** fue una de esas personas que, hace ya algunos años, sembraron su ilusión y su trabajo en esta actividad. Y el fruto lleva años recogiéndose.

EXPEMOCAR amplió y mejoró recientemente sus locales con la inclusión, entre otras cosas, de una flamante sala de exposiciones. Es la mejor prueba de que la empresa malagueña sigue su camino ascendente y que, tal y como afirma su director general: **«Aquí no paramos nunca».**

—¿Puede hacernos, señor Monleón, una pequeña historia de la trayectoria profesional de EXPOMOCAR?

—Comenzamos nuestras actividades en el año 1969 centrándonos en el mundo de los Flippers. Después pasamos a las expendedoras de chicles mediante un acuerdo con Bravo Corporation, una empresa de Chicago, a través de la sucursal que mantenía en Bélgica. Eran unos aparatos exteriores que se colocaban en las paredes. Pero a partir del año 76, con la expansión de la delincuencia tuvimos que abandonar el modelo pues sufríamos muchos robos. Así que comenzamos a fabricar aparatos más grandes en colaboración con la firma alemana MAIDVOF, fabricando además bolas de plástico e, incluso, los regalos que portan en su interior. En el año 85 tuvimos también un gran éxito con las expendedoras en general. Pero siempre de tipo mecánico, nunca eléctrico.

Un nuevo lanzamiento: expendedoras de cepillos de dientes

—¿Cuáles son los objetivos de EXPEMOCAR a corto plazo? ¿Se está preparando algún lanzamiento?

—Sí. De inmediato, esperamos inundar el mercado nacional con unas nuevas distribuidoras de cepillos de dientes de un solo uso, que llevarán también una pequeña dosis de dentrífico. Esperamos contar con el apoyo del Ministerio de Sanidad. La ubicación de las mismas sería en escuelas, restaurantes, cuarteles, incluso cárceles. El producto le costaría al público solamente 20 duros y sería la solución para muchas situaciones reales de necesidad que se producen a diario. Hace muchos años que teníamos en mente este producto y hemos pensado que ahora era el momento adecuado, porque, afortunadamente, los españoles nos preocupamos ya de nuestra higiene buscal.

—¿Y los objetivos a más largo plazo?

—Más que de objetivos, yo hablaría de líneas de actuación. Y nuestra línea va enfocada al control del mercado en España, Portugal, Norte de Africa y también algunas zonas de Francia. Otra gran constante de nuestra actuación y que constituye, tal vez, el punto principal de la misma, es la atención a nuestros clientes, es decir, a los distribuidores, hasta el punto de que tenemos en nuestras instalaciones hasta un apartamento para aquellos clientes que lo necesiten.

«Nuestro "producto estrella" son las grandes bolas; obtienen la mayor recaudación»

pronto 20 años

CAR

JOSE LUIS MONLEON, director general, anuncia el **lanzamiento** de una expendedora de cepillos y pasta de dientes

Mercado y futuro del Sector

—¿Cuál es el "producto estrella" de EXPEMOCAR?

—Sin duda las grandes bolas, de 60 ó 65 milímetros de diámetro. Son, además, las que obtienen mayor recaudación.

—Además de las bolas de plástico. Vds. fabrican también los regalos...

—Sí. De los casi 700 tipos de regalos que comercializamos, entre 50 y 60 los fabricamos nosotros directamente. El resto lo cubrimos con fabricantes nacionales y con productos importados.

—Cuál es el mercado de sus expendedoras? ¿En qué tipo de locales se ubican?

—Principalmente en establecimientos de hostelería: paradores, restaurantes, cafeterías, etc.

—¿Y los principales puntos de la geografía española donde trabajan?

—Nuestras zonas más importantes son el País Vasco, Murcia, Madrid y toda Andalucía. Además del mercado español, también es muy interesante para nosotros el portugués.

—¿Qué ventajas presentan las expendedoras con respecto a las máquinas de tipo A y tipo B?

—En primer lugar, el tema de los impuestos. La ley no nos contempla en el mismo sector que las máquinas tipos A y B, por lo que nuestros productos están exentos de muchas de las tasas que deben pagar ellas. De hecho, a mí no me gusta hablar de «máquinas» cuando me refiero a nuestros modelos. Prefiero hablar de expendedoras o distribuidoras. Otra ventaja es que podemos cobrar, digamos al contado, cuando obtenemos la recaudación. Y además no tenemos el problema de la ilegalidad. Las compras y las ventas son operaciones sin ningún tipo de problemas.

—¿Cuál es el futuro que espera el Sector?

—Esa es otra de las grandes ventajas. Pienso que el futuro de las expendedoras es muy prometedor. En Japón se están instalando, incluso, en joyerías.

Ya lo saben nuestros lectores. Se avecina una auténtica invasión de expendedoras. **EXPEMOCAR**, con una larga tradición y su buena experiencia acumulada, tiene sus vistas puestas en el futuro. En sus modelos hemos podido encontrar la solución a caprichos repentinos, necesidades urgentes, compromisos inaplazables e, incluso, situaciones inesperadas. Desde aquellos chicles lejanos, hasta los pistachos, las bolas con regalo, los preservativos. Ahora también, nos podremos cepillar los dientes tras la comida de negocios, el «bocata» del recreo, el «rancho» del cuartel... **EXPEMOCAR**, una empresa que goza de muy buena salud, apuesta por la higiene. Nos lo ha puesto a pedir de boca.



*«Nuestra línea de actuación va enfocada hacia el mercado de **España, Portugal, Francia y Norte de Africa**»*

*«De los casi **700 tipos de regalos** que comercializamos, unos 60 los fabricamos nosotros directamente»*

¡¡Ay pena penita pena!!

SIEMPRE hay quien no escarmienta; y así tras el desastre del primer MERCAUTOMAT del año pasado, ha tenido lugar esta segunda edición. El 14, 15 y 16 de abril Torremolinos ha vuelto a ser escenario, si no de una tragedia griega, sí de un **sainete bufo.** Llamar a esto Feria es achatar, minimizar y despreciar el significado de esta palabra... **Y llamarlo Congreso es mentir como un bellaco.** Una Feria es algo más, mucho más que esto; y a continuación lo veremos. Pero el llamar a esto Congreso es fallar, ya de entrada, a la verdad; veamos:



Casi con una hora de retraso tuvo lugar la inauguración oficial. ***Manuel Cortés y Pablo Arranz,*** *mano a mano; no había más «fuerzas vivas»*

EL programa oficial de este II Congreso revela un alto grado de cinismo, puesto que **no existió tal Congreso;** no hubo conferencias, coloquios, mesas redondas, o cualquier otro tipo de manifestación que responda a la utilización de este término. Sin querer pecar de pedantes, queremos transcribir la definición que el diccionario de la lengua española de la Real Academia da al término Congreso: **«Junta de varias personas para deliberar algún negocio», «Conferencia generalmente periódica, en que los miembros de una asociación, cuerpo, organismo, profesión, etc., se reúnen para debatir cuestiones previamente fijadas».** En el Palacio de Congresos de Torremolinos, **no hubo conferencias, ni debates, ni deliberaciones de ningún tipo;** fue simplemente una exposición regional, que con exclusivos fines de lucro, se montó con

ngreso que nunca existió



Cartel de promoción en el que una bola disfrazada de bandera andaluza se hunde en el agua ***salpicando, para bien o para mal,*** *a las entidades que colaboran ANMARE, ANDEMAR, ANESAR y JUNTA DE ANDALUCÍA; unas por contraprestación económica y otras por amor al arte*

Crónica y lamento de un sainete bufo, donde ANMARE, ANDEMAR, ANESAR y La Junta de Andalucía, fueron sorprendidos en su buena fe por la «habilidad» del Grupo TAULAR

la hábil manipulación del sentimiento andaluz y enarbolando la bandera de Andalucía.

Y así la feria que no fue tal y el congreso que no existió.

Así podría ser la justa descripción de lo acontecido:

Jueves 14

SE inicia el primer día de exposición a las 10,30 horas. Algo más de 40 stands a lo ancho de 2.000 metros cuadrados de exposición que esperan al invitado profesional. No hay público, por los pasillos circulan los expositores saludándose y deseándose suerte y buenos negocios. Transcurre lentamente la mañana y acuden contados visitantes; son realmente, visitantes profesionales, empresas de servicios del sector que no tienen stand y **vienen a vender sus productos a los expositores.** Y así se produce una situación difícil; el expositor tiene que ordenar sus ideas: **¿He venido a comprar o a vender?**

Dice el programa oficial **«12,00 horas: Ceremonia de inauguración oficial».** A esta hora, la nutrida representación de la prensa del sector, algún expositor y los fotógrafos montan guardia para ver quién inaugura. La espera es larga; por fin, casi a la una, **Manuel Cortés,** tras cortar la cinta empieza el paseillo. Solamente un presidente nacional, **Pablo Arranz,** siempre en la brecha, acompaña a Cortés. La comitiva, que está formada por dignas representaciones de empresas, que se **disculparon por no poder asistir,** recorre la exposición.

Llega la hora del almuerzo y se produce la desbandada; el Palacio queda casi vacío. El res-

Datos del evento:

- Menos de 1.000 visitantes, en los que hay que incluir a los que fueron a vender, a los propios expositores y a los no profesionales. que sólo querían regalos y pegatinas

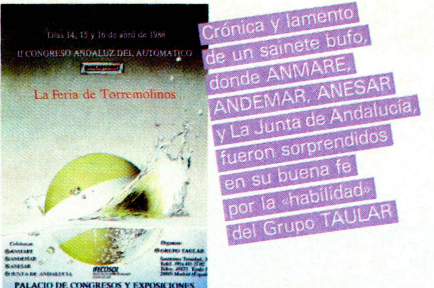
- Manuel Cortés, única autoridad autonómica y Pablo Arranz, único presidente de asociación

- La falta de aire acondicionado, exponente máximo de un cúmulo de deficiencias

»»



¡¡Ay pena penita pena!!



Crónica y lamento de un sainete bufo, donde ANMARE, ANDEMAR, ANESAR y La Junta de Andalucía, fueron sorprendidos en su buena fe por la «habilidad» del Grupo TAULAR



»»

taurante del Palacio sirve únicamente 80 comidas (dos por stand). Se montan turnos de guardia para atender el stand; todo el mundo se quiere ir. La Carihuela, el pescadito, el fandango... son la única justificación de este certamen; entonces, ¿qué hacemos aquí? ¡nos vamos! En el sur, las comidas se alargan, son reposadas, incluso es costumbre. dormir la siesta. Hace calor, mucho calor.

El Palacio de Congresos no dispone de aire acondicionado y cuesta tomar la decisión de regresar al trabajo. Unos antes, otros después, los expositores y el público empiezan a animar algo (ya avanzada la tarde) un Palacio en el que únicamente el repetitivo sonido de las melodías de las «B» ha acompañado a «los valientes» que han permanecido en sus puestos. A las 20,00 horas cierre del primer día de exposición; con un simple corte de corriente desalojaron el Palacio. El primer día de exposición finaliza con pena y sin gloria. Es el momento del arqueo del día. Sorpresa: **se han vendido «casi» 25 invitaciones** de pago que, a 1.500 pesetas, son ni más ni menos que 37.500 pesetas.

Viernes 15

LA misma tónica de público, ambiente de calor y poca animación del día anterior.

El tema de conversación de los expositores entre sí es la escasez de visitantes. **«Como no vengan hoy, esto es un desastre»**.

Transcurre el día pesadamente; algún visitante más que el día anterior. Se ven por los pasillos algunos fabricantes importantes, pero el calor y la falta de ambiente parecen desmoralizar a todos.

El mediodía-comida-relax es largo; se cierra puntualmente. Hoy hay cena de gala y baile fin de fiesta.

A lo largo de todo este viernes el restaurante del Palacio de Congresos ha servido 110 comidas. La taquilla vende casi **50 invitaciones;** que a 1.500 pesetas, son 75.000 pesetas.

Sábado 16

MUCHOS expositores trasnocharon y están cansados y ojerosos; ¡menos mal que esto acaba al mediodía! Pero la afluencia de **público no profesional pidiendo regalos y los niños pegatinas,** hacen perder la paciencia a más de uno.

A las 15,00 horas se corta la fuerza eléctrica y esto ha teminado.

Algunos dicen que han vendido máquinas; otros que han hecho algún contacto... **y la mayoría asegura que no repetirá el año próximo**



MENOS DE 1.000 VISITANTES

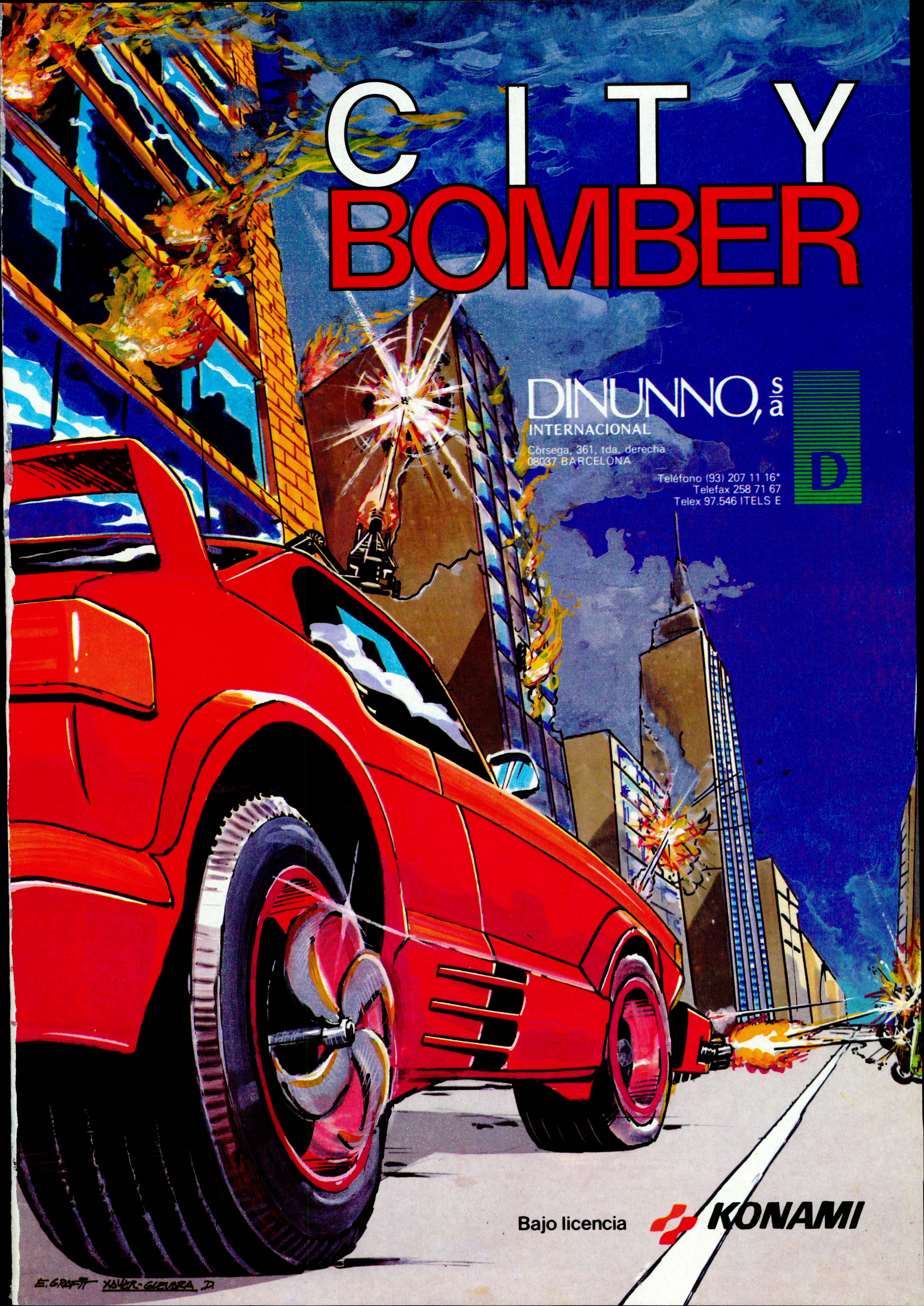
LA cifra de visitantes profesionales no llegó a 1.000; había más visitantes vendiendo sus productos (placas, elementos auxiliares, máquinas...) que comprando. El único día un poco animado fue el sábado, pero el público no era profesional; se hizo la vista gorda en la puerta. Las teóricas 30.000 invitaciones distribuidas, o no se enviaron o fueron a la papelera.

La agencia oficial de viajes reservó ciento y pico habitaciones y el casino de Torrequebrada no se enteró

El **coste del metro cuadrado** de exposición es **excesivo** para un certamen de esta categoría y con el número de visitantes conseguido.



*Las panorámicas desérticas volvieron a repetirse en esta segunda edición del MERCAUTOMAT. La buena **voluntad y entusiasmo de los expositores** se estrellaron con la falta de convocatoria de los organizadores... ¡Y ya van dos!*


CITY
BOMBER
DINUNNO, s/a
INTERNACIONAL
Còrsega, 361, tda. derecha
08037 BARCELONA
Teléfono (93) 207 11 16*
Telefax 258 71 67
Telex 97.546 ITELS E
D
Bajo licencia
KONAMI

ANDALUCÍA, NO...

...PERO LOS ORGANIZADORES SÍ

2ª EDICION



Quizás la organización ya se esperaba la poquísima asistencia y por ello, no les importó que hubiera pasillos de, apenas, un metro de ancho; si no iba a pasar nadie...



¿A quién pretendían electrocutar?

SERVICIOS GENERALES

Recepción: desangelada.
Stands Oficiales: pobres y desatendidos.
Stands Prensa: faltaban muchos; existen ocho publicaciones en el sector, y aquí con stand, sólo hubo cuatro.
Guardería: no hubo.
Guardarropa: no hubo.
Sala de Prensa: no hubo.
Jefe de Prensa: no hubo.
Catálogo oficial: no hubo.
Servicio fotográfico oficial: no hubo.
Servicio Relaciones Públicas: no hubo.
Servico de limpieza: deficiente.
Aire acondicionado: no hubo.



Distribución del Palacio: muy mal. Graves problemas de circulación. Cuellos de botella de un metro. **(frente al stand 21 bis, —SERMARESA— por ejemplo).**

— **Pasillos angostos;** la mayoría de sólo dos metros de ancho.

— La disposición de los **stands 3 al 10** dando la espalda al núcleo central es anticomercial y antiestética; la vista de la planta primera desde la planta baja era una pared fea y deslucida.

— Con la entrada por la planta primera **se desaprovechaba el hall de recepción** de la planta baja convirtiendo en malos los stands 43 al 46.

Señalización exterior: ninguna.
Párking visitantes: lejano e incómodo.

DEFICIENTE STAND MODULAR

— Ausencia de tarima.

— Instalación eléctrica al descubierto con cables por los suelos (peligrosos y fuera de toda normativa).

— Iluminación (regletas de focos) deficiente y escasa. La luz producía más calor (esto es fácil de solucionar con tubos de luz fría).

— Techos sueltos al faltar la parilla superior.

— Paredes tambaleantes.

— El stand al no estar armado (tarima y techo de parilla) está en un equilibrio inestable muy peligroso (Responsabilidad Civil).

Los errores cometidos en 1987 deberían haber ayudado a una mejor planificación de la edición de 1988 pero no fue así: la organización distó mucho de la profesinalidad necesaria para un evento de este tipo.


SLALOM
CODE
0.3
misión especial
en la cumbre
del vértigo
Desafiar el vértigo en una misión super especial de rescate, es la más espectacular de las aventuras nunca incorporadas a un pin-ball.
SLALOM CODE 0.3, una persecución implacable entre cumbres infranqueables y a través de rampas vertiginosas que dan acceso a un extra ball.
SLALOM CODE 0.3, una excitante aventura de juego super rápido no apta para cardíacos, que le hará vibrar de principio a fin.
SLALOM CODE 0.3, con indicador visual de recorrido y un extraordinario sonido, es la gran experiencia que sus clientes están esperando para poder demostrar su habilidad y rapidez de reflejos.
SLALOM CODE 0.3, ¡No lo olvide! En la cumbre del vértigo está su rentabilidad. Confíesela al más intrépido de nuestros agentes.
CIRSA
Stargame sa
Ctra. de Sta. Cruz de Calafell, Km. 9,3
Polígono Industrial Can Fonollar, nº 39
Tel. 654 28 04
08830 Sant Boi - BARCELONA


AFTER BURNER
¡LA GRAN BATALLA AEREA!
Un excitante simulador de vuelo que le hará despegar hacia otra dimension
REALISMO TOTAL
AFTER BURNER
UNIDESA
CIRSA
UNIDESA®
UNIVERSAL DE
DESARROLLOS ELECTRONICOS S.A.
a. Castellar 298 08226 TERRASSA Barcelona España
93 785 77 62* Télex 56172 SAIR-E FAX 93 785 73 28



ANIVERSARIO

1978 • 1988